Die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie

(Insbesondere die moderne Konzentration ab 1924
unter Berücksichtigung
der amerikanischen Interessennahme)

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung
der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
der
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Rostock

vorgelegt von

C. Heinrich Schübbe
aus Gevelsberg

1929

Die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie

(Insbesondere die moderne Konzentration ab 1924
unter Berücksichtigung
der amerikanischen Interessennahme)

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung
der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
der
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Rostock

vorgelegt von

C. Heinrich Schübbe

aus Gevelsberg

1929

Phil. Baltin, Gevelsberg

Referent: Prof. Dr. H. Mannstaedt.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Seite
Literaturnachweis . . . . . 5—7
Vorwort 9

Einleitender Teil.

Entwicklung und Standort der Baubeschlag- und Schloßindustrie. Darstellung speziell der märkischen und Velberter Industrien als Hauptstandorte dieser Industriezweige 11

Hauptteil.

Die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie

Abschnitt A.

Ursachen und Hemmnisse der Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

Kapitel I.

Die Ursachen der Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloß-Industrie.

a) auf Seiten des Angebots,
1. Entwicklung der Technik und ihre Folge, das Ueberangebot 17
2. Die Belastung der Unternehmen an Steuern, Löhnen und sozialen Abgaben 25

b) auf Seiten der Nachfrage,
1. Die Lage auf dem inländischen Absatzmarkt 32
2. Die Lage auf dem ausländischen Absatzmarkt 40

Kapitel II.

Die Hemmnisse der Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

a) Die Individualität der Produkte 48
b) Die Sonderinteressen der einzelnen Unternehmungen 50

Abschnitt B.

Die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

Kapitel I.

Die Vorläufer der modernen Verbände.

a) Die sog. „Stapelverbände“ 52
b) Der „Gehängeschmiedeverein zu Ennepestraße und Voerde“ 53
c) Verband für Berliner Möbelschlösser 53

Kapitel II.
Die moderne Verbandsbildung.
a) Vor dem Kriege.
1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage vor dem Kriege 53
2. Die entstandenen Verbände 55
3. Kritische Betrachtung der Vorkriegsverbände 57
b) In und nach dem Kriege bis zur Stabilisierung.
1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage . . . 58
2. Die Verbandsentwicklung dieser Periode 58
3. Kritische Betrachtung der Verbandsentwicklung in dieser Zeit 61
c) Nach der Stabilisierung.
1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage nach der Stabilisierung 62
2. Die Verbandsentwicklung dieser Periode 65
3. Kritische Betrachtung dieser Entwicklung 70

Abschnitt C.

Der amerikanische Einfluß in der deutschen Baubeschlag- und Schloßindustrie.
a) Die Stärke der amerikanischen Interessen in den einzelnen Verbänden 75
b) Die bisherige Betätigung der amerikanischen Interessen in den Verbänden.
1. Im Panzerschloß-Verband 76
2. Im Cylinderschloß-Verband 80
3. In der Türschließer-Convention. 82

Schlußteil.

Aussichten der Verbandsbildung für die Zukunft 84

Literaturnachweis.

J. Beucker u. W. H. Schmidt:	Bezugsquellen für Eisen-, Metallwaren, Maschinen, sowie verwandte Erzeugnisse. Hagen i. Westf., 8. Ausgabe.
K. Kleinfeld:	Die Lage der deutschen Eisen schaffenden Industrie im Rahmen der Weltkrise, Diss. Rostock 1928.
R. Liefmann:	Kartelle, Konzerne und Trusts. Stuttgart 1927.
H. Mannstaedt:	Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe. Jena 1916.
Deutsches Reichsadreßbuch für Industrie, Gewerbe u. Handel. Berlin 1928:	Band IV: Die Vereinigungen in der verarbeitenden Industrie. Rudolf Mosse.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich:	Ausgabe 1925, 1926, 1927.
E. Voye:	Geschichte der Industrie im märkischen Sauerland, Band 1—4. Hagen 1913.
E. Voye:	Die Grafschaft Mark, Festschrift zum Gedächtnis der 300-jährigen Vereinigung mit Brandenburg-Preußen. Sonderabdruck: „Die Industrie im südlichen Teil der Grafschaft Mark" Witten.
Karl Müller:	Baumarkt u. Gesamtwirtschaft, Berlin 1928
Alfred Weber:	Ueber den Standort der Industrieen, Tübingen 1909.

Zeitungen und Zeitschriften.

Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 8. Mai 1928:	„Aus der Velberter Schloßindustrie".
„ 21. Juni 1928:	„Zur Lage der Velberter Schloßindustrie".
„ 22. Juli 1928:	„Der Auslandsabsatz der bergischen Schloß- und Baubeschlag-Industrie".
„ 22. Juli 1928:	„Die Organisation des Verbandes für viereckiges Drahtgeflecht".
„ 2. Juni 1928:	„Die moderne Konjunkturforschung im Dienste des Unternehmers".

Deutsche Bergwerks-Zeitung:	Kurze Notizen vom 10., 15., 16., 18. und 26. Januar, 3. Februar, 4., 10., 13., 16., 17., 25., 30. und 31. Mai, 2., 17., 21., 22., 23., und 26. Juni.
Kölnische Zeitung vom 8. u. 9. September 1928:	„Konkurrenzfähigkeit und öffentliche Ausgaben. Eine Untersuchung der Solinger Industrie. Dr. Risse.
Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 22. Dezember 1927:	„Die Amerikanisierung d. Velberter Schloßindustrie".
„ 11. Januar 1928:	„Aus der Velberter Schloßindustrie".
„ 1. April 1928:	„Entwicklungstendenzen in der Velberter Schloßindustrie".
„ 1. April 1928:	„Verbandspolitik der weiterverarbeitenden Industrie".
„ 19. April 1928:	„Die deutsche Schloßindustrie unter amerikanischer Kontrolle".
„ 21. April 1928:	„Einkaufsgenossenschaften, ihre wirtschaftliche und ideelle Bedeutung", von Dr. W. Pelletier.
Velberter Zeitung vom 27. Januar 1928:	„Die Kartellierung in der Schloßindustrie".
(Velberter) Morgen-Zeitung vom 8. Dezember 1927:	„Die Schloßindustrie macht mobil".
„ 10. Dezember 1927:	„Was verdient der Metallarbeiter?"
„ 5. Januar 1928:	„Die Syndikalisierung in der Schloßindustrie schreitet fort".
„ 7. Januar 1928:	„Der neue Cylinderschloß-Verband".
„ 8. Januar 1928:	„Die Preise der Cylinderschlösser".
„ 8. Januar 1928:	„Amerikanisierung der Preispolitik".
General-Anzeiger für Elberfeld-Barmen v. 23. Oktober 1928:	„Das Auslandsgeschäft der Velberter Schloßindustrie".
Hamburger Fremdenblatt:	„Vom Möbelschloßverband, Velbert".
Deutscher Eisenhandel vom 8. September 1928:	„Die Preispolitik der neuen Velberter Möbelschloß-Convention — ein Schildbürgerstreich?"
„ 13. September 1928:	„Auflösung des Hangschloßverbandes".
„ 4. Oktober 1928:	„Panzerschlösser".
„ 11. Oktober 1928:	„Vom Verband für Einsteckschlösser".
„ 18. Oktober 1928:	„Zur Lage der Velberter Schloßindustrie".
„ 1. November 1928:	„Aus der Velberter Schloßindustrie", kurze Notizen vom 6. 4., 12. 4., 20. 9.
Mitteilungen für den Eisenwarenhandel v. 20. April 1928:	„Von der Velberter Schloßindustrie".
Der Eisenhändler vom 13. Oktober 1928:	„Aus der Velberter Schloßindustrie".
„ 27. Oktober 1928:	„Das Ausfuhrgeschäft in Velberter Schloßartikeln".

Anzeiger für Berg-, Hütten- u. Maschinenwesen:	
vom 15. September 1928:	„Das Ende des Panzerschloßverbandes".
„ 20. September 1928:	„Die Folgen der Auflösung des Panzerschloßverbandes".
„ 2. Oktober 1928:	„Vorläufig kein neues Panzerschloßsyndikat".
„ 25. Oktober 1928:	„Blindwütiges Schleudergeschäft", kurze Notizen vom 10. April 1928, 21. April 1928, 4. September 1928.
Eberswalder Offertenblatt April 1928:	„Verlängerung der Türschließerconvention".
April 1928:	„Gründung eines Schloßdorn-Verbandes".
Deutsche Handelswarte:	Heft 14, 16. Jahrgang, A. Kling über „Einkaufsgenossenschaften".
Wirtschaftsdienst:	Heft 35, XII. Jahrgang 1927.
Ruhr- u. Rhein-Wirtschaftszeitung, Heft 10, 9. Jahrg. 28:	„Kartellierungen in der Schloß- und Beschlägeindustrie" von N. N.
Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung:	3. Jahrgang 1928, Heft 1—4, 1. u. 2. Jahrgang 1926 u. 1927, Heft 1—4.
Monatliche Ausweise für den Deutschen Außenhandel:	Dezemberhefte 1912, 1913, 1925—28.

Satzungen, Statute, Kataloge.

Satzungen des alten Verbandes Deutscher Scharnierfabrikanten
Satzungen der Vereinigten Gehängefabrikanten, Hagen i. W.
Satzungen des Deutschen Riegel-Verbandes
Satzungen der Vereinigung der Baubeschläge-Fabrikanten
Satzungen der Vereinigten Pendeltür-Fabrikanten
Satzungen der Vereinigung der Fitschen- und Eckenfabrikanten
Satzungen der Vereinigten Fenstergetriebe-Fabrikanten
Statuten der Vereinigung deutscher Hangschloß-Fabrikanten
Satzungen des Hangschloß-Syndikates e. V., Essen.
Preisliste der Vereinigten Gehängefabriken, Ausgabe April 1928
Preisliste über Fenstergetriebe
Musterbuch der Firma Gebr. Dörken-Gevelsberg.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552721_0075

Vorwort.

Da die vorliegende Arbeit auf dem Gebiete des Schrifttums über die Baubeschlag- und Schloßindustrie ein Novum darstellt, besteht der größte Teil des Unterlagematerials in Artikeln der Tagespresse und solchen aus Fachzeitschriften Weitere Unterlagen stammen aus Unterredungen mit Fabrikanten und Verbandsleitern dieser Industrie. Für Darlegungen über Fragen der Baubeschlagindustrie ist der Verfasser zu besonderem Danke verpflichtet Herrn Walter Schulte, für solche über die Schloßindustrie Herrn Heinrich Windgasse, beide in Gevelsberg. Die Arbeit stellt einen Querschnitt durch den Stand der Verbandsbildung zu Ende des Jahres 1928 dar. Zur besseren Darstellung der Auswirkung der Verbände auf den Umsatz der einzelnen Produkte wären genaue Umsatzziffern der einzelnen Vereinigungen erforderlich gewesen. Diese konnte der Verfasser jedoch aus Diskretionsgründen nicht veröffentlichen. Daß die geschilderten Resultate der Verbandsbildung noch keine endgültigen sein können, geht einesteils aus dem jungen Datum der Verbände hervor und erklärt sich andernteils aus der Möglichkeit weiteren Eindringens amerikanischen Einflusses in diesen Zweig der deutschen Kleineisenindustrie.

D. V.

Einleitender Teil.

Die Entwicklung der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie. Durch die Individualität dieser Industrie inbezug auf ihre Stellung innerhalb der sonstigen Kleineisenindustrie sind schon Momente in ihrer gesamten Entstehungsgeschichte, in ihrer Ausbreitung und in ihrem Standort enthalten, die unbedingt die Konzentration dieser Industriezweige mit beeinflußt haben. Aus diesem Grunde ist der einleitende Teil über die Entwicklung und den Standort der Baubeschlag- und Schloßindustrie dem eigentlichen Hauptteil über die Verbandsbildung vorangestellt worden.

Die ersten Anfänge der Baubeschlag- und Schloßindustrie begegnen uns schon in alten westfälischen Chroniken und Berichten. Ihre ursprüngliche Form war die der Heimarbeit. Der Holzreichtum der Wälder ließ in der Nähe der eisenhaltigen Gesteine kleine Schmieden entstehen, in denen auf primitivste Weise das Eisen geglüht und gereckt wurde. Ein Schmelzen kannte man noch nicht; nur die breiige Erzmasse wurde auf den Ambossen dieser Schmieden verarbeitet. So finden wir bereits im 17. Jahrhundert in Iserlohn eine Schloßindustrie. Sie hat jedoch nicht länger als bis zum Jahre 1720 bestanden. Diese Anfänge der Schloßindustrie verlegten sich merkwürdigerweise schon früh ins Rheinland und zwar in die Gegend von Velbert. Für die Verschiebung in der Lagerung scheint nach Dr. Voye im wesentlichen ein psychologisches Moment maßgebend zu sein. Dr. Voye sagt darüber: „Es ist bekannt, daß in der Schloßindustrie heute der Schwerpunkt an Velbert übergegangen ist. Es scheint, als ob die bergischen Arbeiter für die leichtere Arbeit mehr geeignet sind und als ob den Märkern mehr die schwere Schmiedearbeit liegt.“ [1])

Etwas später finden wir die Schloßindustrie in ersten Anfängen der Schloßschmiederei in der Gegend von Volmarstein, wohin sie durch Velberter Schmiede verpflanzt worden war. Sie dehnte sich von dort aus nach Wetter und über Herdecke durch den Amtsbezirk Boele bis Hagen und Umgebung aus. 1754 finden

[1]) Dr. Voye: Geschichte der Industrie im märkischen Sauerlande, Band IV, Seite 73.

wir auch im Hochgericht Schwelm schon Hammer-, Zug- und Trisierschloßfabrikanten. Um 1770 erblühte um Halver in Westfalen ein reger Zweig der Schloßindustrie. Hier war es vor allem das im Jahre 1783 gegründete Kommissionsgeschäft von C. A. Winkhaus, welches die in der Umgegend verstreut wohnenden Heimarbeiter in einer Art „Verlagssystem" beschäftigte. Ein anderer Schwerpunkt der Schloßindustrie entstand in Voerde in Westfalen. Hier bestand schon seit 1684 das Kommissionsgeschäft von Johann Peter und Daniel Göbel. Diese vergaben ihre Aufträge an die umwohnenden Heimarbeiter und machten sie mit der Produktion von Schlössern vertraut.

Die Anfänge der Baubeschlagindustrie liegen im Rheinland und zwar in der Gegend von Remscheid und Velbert. Ihre Einführung in die Mark geschah wohl durch den Kommissionär Melchior Bertram, der im Jahre 1793 die Remscheider Kleinschmiede Gebrüder Arnold und Wilhelm Dörken nach Gevelsberg berief, wo sie sich mit der Herstellung von Klinken und Bogknieen befaßten.

Die Umwandlung der Herstellungsweise der Produkte in der Baubeschlag- und Schloßindustrie von der Heimarbeit zur fabrikmäßigen Herstellung vollzog sich erst im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts. Der Grund für diese Fortentwicklung lag in der Ausgestaltung des Marktes, der einen immer wachsenden Bedarf zeigte. So ging in Gevelsberg als erste Firma Dörken dazu über, in seiner 1863 errichteten Fabrik Baubeschläge und Schlösser in größeren Mengen herzustellen. In Schwelm war es die Firma Gebrüder Wenner, die Schlösser und Baubeschläge fabrikmäßig produzierte. Die bis dahin nur im Wege des Kommissionsgeschäftes geführten Artikel Baubeschläge und Fischbänder wurden von nun ab im eigenen Betriebe hergestellt. Vorher wurde schon in Schwelm die Firma Bever & Klophaus errichtet; sie stellte vornehmlich Türschlösser her. Die Schloßteile wurden in eigener Fabrik ausgestanzt, dortselbst noch roh bearbeitet und dann in der Umgegend von Schwelm, hauptsächlich in Radevormwald, von dort eingesessenen Heimarbeitern fertiggestellt.

Immer mehr wird nun die Heimarbeit von der fabrikmäßigen Herstellung verdrängt. So sagt ein Bericht von 1888, daß die kleineren Fabrikanten die früher von ihnen selbst geschmiedeten Teile jetzt fertig in Temperguß beziehen. „Die sogen. Feinschlosser, die früher für ihre Fabrikate hohe Preise erhielten, verschwinden immer mehr, da derartige gute aber teure Ware heute wenig mehr verlangt wird [1])." Besonders in Voerde bildete sich als Spezialität in der Fabrikation der Artikel Fein-

[1]) Dr. Voye: Geschichte der Industrie im märkischen Sauerlande, Band IV, Seite 71.

schlösser heraus und Dr. Voye betont, daß Voerde berufen gewesen wäre wegen der vorhandenen zahlreichen, gut gelernten Arbeitskräfte, diesen Industriezweig zu erhalten und weiter zu bilden [1]). Die Produktionsbedingungen waren jedoch wegen der geographisch unvorteilhaften Lage des Ortes zu ungünstig. Um 1870 wurde dann innerhalb der Baubeschlagindustrie für Voerde und Umgebung die Fabrikation von Basquillen und Fenstergetrieben von besonderer Bedeutung. Bis zum Kriege von 1870 wurde dieser Artikel ausschließlich in Frankreich hergestellt und in Deutschland nur im Wege des Kommissionshandels, vor allem von Bilstein in Voerde, vertrieben. Nachdem nun infolge des verlorenen Krieges von 1870 Frankreich deutsche Ware boykottierte, bezog auch Bilstein keine Ware mehr von dort und zog es vor, die genannten französischen Spezialitäten von den Fabrikanten seiner Heimat herstellen zu lassen. So entstand in den Orten seiner Nachbarschaft, in Eilpe, Gevelsberg, Vogelsang usw. dieser Fabrikationszweig. Bis Ende der 90er Jahre wurden nur gußeiserne Fenstergetriebe hergestellt; erst von da ab zeigen sich die technischen Fortschritte in der Produktion. Die Herstellung erfolgte durch Ausstanzen der Teile aus Bandeisen; also eine wesentliche Wendung zur Verbilligung der Produkte infolge Anwendung von maschinellen Anlagen. Zu dieser Methode gingen dann die meisten der Getriebefabrikanten über. Wie im Artikel Baubeschläge, erfolgte auch gleichzeitig eine Umstellung in der Schloßindustrie auf maschinenmäßige Herstellung der Produkte. Es entstanden in den 70er und 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts die ersten Fabriken mit Massenproduktion: Damm & Ladwig, Vereinigte Riegel- und Schloßfabriken A.-G. zu Velbert, Schmidt-Villa, Heinrich Schmidt-Vogelsang, Sieper, der schon 1852 in kleinerem Fabrikbetriebe anfertigte, u. a. heute zum Teil verschwundene oder zu anderen Produktionszweigen übergegangene Werke.

Wenn in dem vorliegenden einleitenden Teil das Hauptaugenmerk auf die Entwicklung der Baubeschlag- und Schloßindustrie in den Gegenden der Mark und in Velbert gerichtet ist, so geschieht dies aus dem Grunde, weil von hier aus die Industrie dieser Artikel, wie sie heute besteht und gelagert ist, ihren Ursprung genommen hat und die Phasen der hier gezeigten Entwicklung besonders typisch sind. Neben diesen Stätten der Erzeugung hat auch noch Sachsen Zweige der Baubeschlag- und Schloßbranche. So bestehen noch Werke in Crottendorf, Oberfrohna, Unterwiesenthal, Schletta und außerdem ein Zweig der Schloßindustrie in Bad Liebenstein.

[1]) Dr. Voye: Daselbst, Seite 72.

Der Standort der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

Wenn man die tatsächlichen Standorte der Baubeschlag- und Schloßindustrie auf die Faktoren hin untersuchen will, welche im Weber'schen Sinne für ihre Entstehung ausschlaggebend gewesen sind, so fragt es sich, ob es notwendig und für die Arbeit von besonderer Wichtigkeit ist, wenn man alle angeführten Produktionsstätten in dieser Hinsicht untersucht oder ob es im Rahmen dieser Darstellung genügt, nur die Hauptstandorte in der Baubeschlag- und Schloßindustrie heranzuziehen. In Parallele mit den Ausführungen oben, welche die historische und wirtschaftliche Entwicklung der Baubeschlag- und Schloßindustrie an den beiden hauptsächlichsten Konzentrationspunkten, nämlich erstens Velbert und zweitens Gevelsberg und Umgebung, behandelt haben, seien auch in der folgenden Darstellung nur diese beiden Standorte als die wichtigsten und bedeutendsten untersucht.

Welche Faktoren sind nun, allgemein gesehen, für den Standort einer Industrie maßgebend? Und was versteht man unter diesen sog. „Standortsfaktoren"? Alfred Weber [1]) definiert sie wie folgt: „Standortsfaktoren" sind „Kostenvorteile", die von einem Hierhin- oder Dorthingehen der Produktion abhängen, die die Produktion also hierhin und dorthin ziehen. Und diejenigen Elemente des Produktions- und Absatzprozesses, die die Eigentümlichkeit haben, bei einem Hierhin- und Dorthin-Verlegtwerden der Produktion kostenmäßig zu differieren, also „Kostenvorteile" bezw. „Kostennachteile" dabei zu schaffen, müssen demnach seine „Standortsfaktoren" sein. Ohne auf die weiteren Ausführungen Webers einzugehen, entnehmen wir seinen Darlegungen, daß sich als generelle Faktoren schließlich herausbilden nur: die Transportkosten und die Arbeitskosten. Der Standort bildet sich also unter Mitwirkung der beiden Komponenten: Transportorientierung und Arbeitsorientierung. Dieses gilt in Bezug auf seine regionale Lage. Daneben gilt es dann als dritten, nicht regionalen Standortsfaktor, die „Agglomerationstendenz", in welcher sich die ganze Gruppe der übrigen Standortsfaktoren vereinigt, in ihren Auswirkungen auf den Standort der Baubeschlag- und Schloßindustrie zu untersuchen.

Bezüglich der Transportorientierung spielen eine Rolle a) die Art des Transportapparates und das Maß seiner Ausnutzung, b) die besonderen Eigenschaften der Güter. Von einem Einfluß der Art der Gegend, wie ihn Weber [2]) nebensächlich erwähnt, können auch wir absehen. Wie die Transportkosten in ihrem Transportminimalpunkt ein „Attraktionszentrum" darstellen, so

[1]) A. Weber: Ueber den Standort der Industrieen, Seite 24.
[2]) Weber a. a. o. Seite 45, 46.

auch die Arbeitskosten. Vom Standpunkte des „minimalen Transportkostenpunktes" aus, bedeutet jede Verlegung des Standortes an einen günstigen Arbeitsplatz transportmäßig eine „Deviation", d. h. eine Verlängerung der Transportwege und also eine Erhöhung der Transportkosten gegenüber den optimalen Verhältnissen [1]). Dieses allgemeine Maß der Ablenkung wird durch die verschiedenen Arbeitskoeffizienten bestimmt [2]). Neben diesen Faktoren kommt noch der der Agglomeration in Frage, d. h. „die Verbilligung der Produktion oder des Absatzes, die sich daraus ergibt, daß die Produktion in einer bestimmten Masse an einem Platz vereinigt vorgenommen wird" [3]) und ferner spielen eine Rolle die speziellen Standortsfaktoren, welche für die Baubeschlag- und Schloßindustrie im Einfluß des geschichtlichen Werdens, in der Einwirkung der in diesen Branchen eingearbeiteten Arbeiter und Beamten und in der Bedeutung des Kredites für den Standort liegen.

Die beiden hier zu untersuchenden Standorte sind Velbert und das Gebiet mit dem Mittelpunkt Gevelsberg. Velbert liegt im Rheinland; als Hauptverkehrsknotenpunkt liegt Düsseldorf in der Nähe. Gevelsberg liegt an der Strecke Hagen—Barmen Der hier ins Auge gefaßte Standort soll das Dreieck Volmarstein, Iserlohn, Schwelm mit dem Mittelpunkt Gevelsberg sein.

Wie ist nun die Transportorientierung dieser beiden Punkte und welche Vorteile bringt gerade eine hier gelegene Baubeschlag- und Schloßindustrie? Velbert und der Komplex Gevelsberg liegen beide an Hauptverkehrslinien der Eisenbahn, die direkte, kurze Verbindungen mit den Rohmaterialienquellen, den Zechen aus dem nahen Ruhrgebiet und den Walzwerken in Hohenlimburg und für Velbert Dinslaken herstellen. Hohenlimburg und Dinslaken konkurrieren für Velbert bei der Lieferung von Walzwerkerzeugnissen. Es besteht nur ein Frachtunterschied von 7 Mk. pro t Bandeisen im Durchschnitt, da der Weg vom Walzwerk von Hohenlimburg bis Velbert 68 km, von Dinslaken bis Velbert 76 km beträgt. Diese Summe läßt sich durch schnellere Lieferungen, Qualitätsunterschiede zwischen den Walzwerkerzeugnissen u. a. aufwiegen und spielt auch im Vergleich zu den pro t erzeugten Fertigwaren nur eine geringe Rolle. Beide Produktionszentren liegen in der Nähe von größeren Verteilungsstellen importierter Waren, so daß auch hier vom Standpunkt rentabler Ausnutzung des Transportapparates zu den Ausfuhrhäfen größter Vorteil gegeben ist. Den andern Standortsfaktor für die Bildung der Standorte Velbert und Komplex Gevelsberg bildet die Arbeitsorientierung in Verbin-

[1]) Weber a. a. o. Seite 101.
[2]) Weber a. a. o. Seite 114.
[3]) Weber a. a. o. Seite 123.

dung mit der Agglomeration. An diesen Stätten gab es bereits sehr früh Industrie, welche Arbeiter anzog und aus den Bauern der Umgebung solche heranbildete. Es gab billige Arbeitskräfte, die sich hier wegen der ausreichenden Beschäftigung „agglomerierten". In Verbindung mit diesen Faktoren wirkt noch der spezielle Standortsfaktor des Vorhandenseins von Spezialarbeitern, die schon lange Baubeschläge und Schlösser hergestellt hatten. Das geschichtliche Werden hat hier die Standortbildung ebenfalls erheblich mitbeeinflußt. Die Agglomeration der Betriebe, die sich durch die genannten Faktoren vollzog, führten Industrien von Halbfabrikaten und Rohmaterialien kleinerer Art, wie die Nietenindustrie z. B. an diese Zentren und begünstigten dadurch ihrerseits wieder die Agglomeration der Betriebe und trugen zur Vermehrung der Kostenvorteile dieser Gegend gegenüber einer anderen bei. Natürlich läßt die Art der Produkte auch eine andere Lagerung als genau an diesen Plätzen zu, weil im allgemeinen weniger das verwandte Material als die Kosten der aufgewandten Arbeit bei den Produkten der Baubeschlag- und Schloßindustrie ausschlaggebend sind. Daß den sich einmal angesiedelten Werken noch der spezielle Standortsfaktor einer besseren Kreditversorgung zu Kostenvorteilen gegenüber anderen Orten verhilft, ist klar, wenn man betrachtet, daß die hier bestehenden Banken die Entwicklung und die Solvenz der Werke kennen, weil sie dauernd mit ihnen arbeiten, und durch diese Beziehungen Einblick in den Geschäftsgang haben.

Alles in allem gesehen, stellen unter dem Gesichtswinkel der Transportorientierung, Arbeitsorientierung und Agglomeration die beiden untersuchten Komplexe für die Baubeschlag- und Schloßindustrie günstige Standorte dar. Damit ist allerdings nicht gesagt, daß nicht idealere Standorte in der Nähe dieser Gebiete denkbar sind. Diese zu bestimmen, wäre der Gegenstand einer besonderen Arbeit. Es kann hier nicht weiter darauf eingegangen werden, da sich dieser Abschnitt nur mit Untersuchungen über den tatsächlichen Standort befassen soll.

Aehnliche Standortsfaktoren haben in Sachsen einen Zweig der Baubeschlag- und Schloßindustrie erblühen lassen. Nur fehlt hier der günstige Abtransport zu den Ausfuhrhäfen. Die sächsische Produktion hat aus diesem Grunde mit einem Mehr an Transportkosten zu rechnen. Daß aber andere Faktoren diese Nachteile wieder wettmachen, beweist das Bestehen und Florieren der dortigen Industriezweige.

Dieser Ueberblick über die Entwicklung und den Standort der Baubeschlag- und Schloßindustrie diene als kurze Orientierung. Im Folgenden soll nun die Verbandsbildung innerhalb dieser Industriezweige einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

Hauptteil.

A. Ursachen und Hemmnisse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

I. Die Ursachen der Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

a) auf Seiten des Angebots.

1. Die Entwicklung der Technik und ihrer Folge, das Ueberangebot.

Inwieweit die Entwicklung der Technik innerhalb der Baubeschlag- und Schloßindustrie vor und nach dem Kriege die Konzentration dieser Industriebranchen verursacht hat, kann sich erst durch einen Vergleich mit der anderen Komponente der Ursachenseite der Verbandsbildung, nämlich der Nachfrageseite, zeigen. Daß die Entwicklung der Technik tatsächlich eine Ursache, wenn nicht die Hauptursache, der Zusammenschlüsse seitens der Produzenten war, geht bereits aus ihrer außerordentlich schnellen Entwicklung hervor. Im Vergleich zur Vorkriegszeit sind die Produktionsmöglichkeiten teilweise auf ein Vielfaches gestiegen.

In der folgenden Darstellung findet die Entwicklung der Produktionstechnik in der Vorhängeschloß- und Baubeschlagindustrie eine besondere Berücksichtigung; und zwar aus dem Grunde, weil in diesen Branchen das enorme Steigen der Produktionsmöglichkeiten, hervorgerufen durch die Verbesserungen der Technik, besonders augenscheinlich sind.

Zur allgemeinen Entwicklung der Produktionstechnik sei bemerkt, daß der Uebergang von der Herstellung in Kleinbetrieben und Schmieden zu einer solchen in Fabriken sich in der Hauptsache im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts vollzog. Der Wasserantrieb wurde durch Dampf und später durch motorischen Antrieb ersetzt. Die handwerksmäßige Produktion wurde bereits durch eine teilweise maschinelle Herstellungsweise abgelöst

Im einzelnen nahm die Entwicklung der Technik in diesen beiden Branchen den folgenden Verlauf:

In der Schloßindustrie, also speziell innerhalb der Vorhängeschloßindustrie, basiert der Produktionshergang im wesentlichen auf folgenden Phasen:

Auspressen der Schloßteile,

Bearbeitung (Lackieren bezw. Vernickeln),

Zusammensetzung der Teile zu fertigen Schlössern.

Bereits zu Ende des 19. Jahrhunderts kannte man automatische Pressen, die aus Bandeisen Schloßkörper und Teile des inneren Mechanismus ausprägten. Diese Pressen mußten zumeist von je einem Mann bedient werden, der den Bandeisenstreifen bei jedem Hub der Maschine vorschob. Bei Anwendung anderer „Schnitte" dienten diese Pressen ebenfalls zur Herstellung von Schloßbugeln aus Stangendraht. Diese Art der Herstellung wurde nun nach dem Kriege (1919—21) vervollkommnet. Es entstanden einzelne Spezialpressen, welche mit kombinierten Werkzeugen arbeiten, d. h. die „Schnitte", welche die einzelnen Bearbeitungsphasen der Produkte früher unter je einer Presse hervorbrachten, sind so angebracht, daß 2 bis 4 Arbeitsgänge in einer Presse zusammengelegt sind. Ein solcher Vorgang wurde sich etwa folgendermaßen abspielen: Das Bandeisen wird beim ersten Vorschieben gelocht; beim zweiten Vorrücken wird das gelochte Blech in der Form des gewünschten Schloßteils abgepreßt; im zweiten Druck, der das Abpressen des erst gelochten Stuckes besorgte, wird aber bereits das folgende neue Teil schon wieder gelocht. Das sind zwei Arbeitsgänge auf einer Presse. Zu bemerken ist zu dem Vorrücken des Bandeisenstreifens noch, daß dieses bei den Pressen alter Konstruktion von einem Arbeiter jedesmal ausgeführt werden mußte. Bei den neuen automatischen Pressen findet die Einführung des Bandeisenstreifens selbsttätig statt, indem dieser von einer Bandeisenrolle, die sich auf einer Haspel befindet, automatisch unter den Schnitt gerückt wird. Die Herstellung von Riegeln (innerer Schloßteil der Sperrvorrichtung) geschieht bei den modernen Pressen in drei Gängen. Beim ersten Vorschieben werden die Bandeisenstreifen gelocht, beim zweiten „verkröpft", d. h. die Zapfen werden abgebogen, beim dritten Gang wird der fertige Riegel abgepreßt und fällt auf einer besonderen Vorrichtung in den Sammelkorb. Die Stückzahl pro Stunde richtet sich nach den Gängen und der Größe des Gegenstandes. Bei einfachen und Pressen mit zwei Gängen fallen ca. 35 fertige Stücke, bei komplizierteren Pressen ca. 65 Stücke pro Minute; es können von einem Arbeiter heute zwei Pressen bedient werden. Gegenüber der alten Produktionsweise vor dem Kriege werden also, wenn man nur zweigängige Pressen annimmt, drei Arbeitskräfte in solchem Falle gespart. Die Leistung an sich dürfte sich durch das rein maschinelle, gleichmäßige Arbeiten und durch

die Ersparung der Zeit für ein nochmaliges Pressen um ca. 50—70 % gegenüber früher erhöht haben. Ein ähnlicher Vorgang findet heute bei der kombinierten Herstellung von Schloßbügeln statt. Der Bügel wird heute durch eine Presse in den einzelnen Gängen gebogen, gelocht und „gestaucht", fällt also fertig ab. Die modernste Presse ist der Automat, welcher zur Herstellung von „Panzerkappen" (äußere Schloßteile der sog. „Panzerschlösser") dient. Er erledigt vier Gänge und stellt aus dem eingeschobenen Bandeisenstreifen die fertigen „Kappen" her. Auf diese Art werden pro Presse drei Arbeitskräfte gespart, dazu wird der Transport der Teile im Falle einer Einzelbearbeitung vermieden. Die mengenmäßige Steigerung der Produktion dürfte zum mindesten 100 % ausmachen.

Die Lackierung der äußeren Schloßteile geschah bis kurz vor dem Kriege durch Pinseln. Im Jahre 1910 wurden in Velbert und Volmarstein die ersten Versuche mit Spritzapparaten gemacht, d. h. die Schloßteile wurden nicht mehr mit der Hand einzeln lackiert, sondern vermittels eines Spritzapparates mit einer feinen Lackschicht überzogen. Die Versuche brachten bereits 1914 einen verwendungsfähigen Apparat, der aber erst nach dem Kriege von den meisten Werken aufgestellt wurde. Dieses neue Lackierverfahren ermöglicht, eine bedeutend sauberere Ware als bei Anwendung der Pinsel zu erzielen. Quantitativ werden etwa 500 % mehr an Teilen fertiggestellt als vermittels der alten Methode. Der geringe Stromverbrauch des Spritzapparates spielt im Vergleich zu der erhöhten Leistung keine Rolle.

Auch in der Vernickelungstechnik zeigen sich gegenüber der Vorkriegszeit Verbesserungen. Die Vernickelung der einzelnen Schloßteile geschah vor dem Kriege in dem sog. „Nickelbad", in welches die einzelnen Schloßteile hineingehängt wurden. Heute wird allgemein in die Nickelbäder eine Trommel eingebaut, in der die Teile vernickelt werden. Die Produktionssteigerung beläuft sich bei gleichen Kosten auf etwa 200 %.

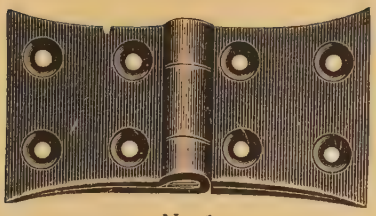
Das Zusammensetzen der Schlösser geschah bis nach 1923 noch in der Weise, daß die einzelnen Arbeiter jeweils das ganze Schloß zusammensetzten. 1923—24 ging man zu dem sogen. „Kolonnensystem" über, d. h. eine Arbeiterkolonne setzte die Schloßteile in einer Art Fließarbeit zusammen. Es wurde jedem Arbeiter innerhalb einer Kolonne an der Fertigstellung des Schlosses nur die Einfügung eines Teiles zugewiesen. Durch die so erlangte Geschicklichkeit bei der Zusammenfügung des Schlosses erzielte man ein Mehr von ungefähr 50 % gegenüber der Einzelanfertigung [1]).

[1]) Dargestellt nach Mitteilungen des Herrn H. W. in G. an den Verfasser

Eine weitere Begünstigung der Massenproduktion lag in einigen Rationalisierungsmaßnahmen der Schloßfabriken, u. a. darin, daß man die bis dahin in eigener Gießereiabteilung hergestellten Schlüssel besonderen Spezialfabriken in Auftrag gab. Das Mehr an Transport- und Modellkosten wurde durch die sachgemäßere Produktionstechnik, die sich hinwiederum im Preise der Schlüssel ausdrückte, ausgeglichen und brachte noch obendrein Kostenvorteile.

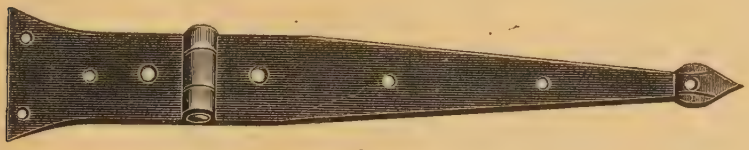
Eine noch größere Vervollkommnung der Produktionstechnik finden wir in der Baubeschlagindustrie. Um den Fortschritt in der Technik in diesem Industriezweig feststellen zu können, seien in der folgenden Darstellung die Herstellungsmethoden einiger Artikel dieser Branche herausgegriffen, bei denen sich die Produktionsmöglichkeiten durch die entwickelte Technik besonders zeigen. Die angeführten Artikel seien mit Nr. 1—8 bezw. 1a—8a bezeichnet.

„Schwalbenschwanzbänder" (Nr. 1) (eine Art breiter Scharniere mit schwalbenschwanzartigen Ecken). Vor dem Kriege benötigte man zur Herstellung dieses Artikels Bandeisen in Bunden. Diese Bunde wurden aufgebogen und zu langen Adern gestreckt. Von diesen Adern wurden für 100 Schwalbenschwanzbänder 200 Stück entsprechend lange Stücke Bandeisen abgeschnitten, dann das „Gewerbe" (herumgebogenes Mittelstück des Schwalbenschwanzbandes, durch welches der als Achse dienende Stift läuft) eingeschnitten, und zwar in das eine Scharnierstück das doppelte Gewerbestück und in das andere das mittlere Stück. Jeder Scharnierlappen mußte nun im Schraubstock oder auf dem Ambos mit dem Hammer doppeltgeschlagen und zugedrückt werden. Danach kamen diese losen Lappen in ein Schmiedefeuer und wurden auf dem Ambos roh ausgeschmiedet, d. h. mit „Schwalben" (ausgeschmiedete Ecken) versehen. Das Zusammensetzen des Scharniers geschah nur durch Handarbeit. War der Artikel soweit bearbeitet, mußten noch die Löcher einzeln unter der Handpresse eingelocht und dann „versenkt" werden. Nach dem Kriege wird die Handarbeit in weitestem Maße durch Maschinenarbeit ersetzt. Man benutzt jetzt Bandeisen in Ringen, das über eine Haspel in eine automatische Presse (ähnlich der in der Vorhängeschloßindustrie verwendeten) läuft, die daraus selbsttätig fertig zusammengedrückte halbe Scharnierlappen liefert. Das Zusammensetzen zum fertigen Scharnierband geschieht auf einer Stifteinziehmaschine. Das fertige Band wird nun auf kaltem Wege gewalzt (nicht mehr warm geschmiedet) und dann auf einem besonderen Schnitt fertig gelocht und die „Schwalbe" am Ende gerade geschnitten. Die Versenkung der Schraublöcher geschieht ebenfalls in einem Gang auf einer mehrspindeligen Bohrmaschine. Das fertige Stück (1a) hat das gleiche Aussehen wie Nr. 1.



Nr. 1

Die Entwicklung der Technik bewirkt, daß heute ein ungeschulter, jugendlicher Arbeiter mindestens 1000 Stück fertige Artikel Nr. 1a fertigstellen kann, während nach der alten Produktionsmethode ein geschulter Arbeiter pro Tag höchstens 100 Stück herstellen konnte. Die Herstellungskosten für Artikel 1a sind gegenüber einer gleichen Vorkriegsquantität um 70—80 % billiger.

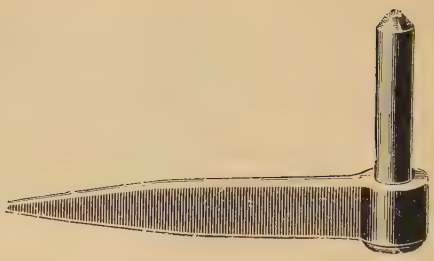


Nr. 2

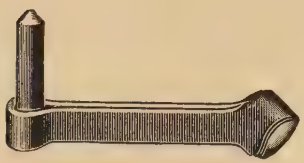
Werfgehänge (Nr. 2) (lange Scharniere). Vor dem Kriege wurde zur Herstellung dieses Artikels ebenfalls Bandeisen in Bunden benötigt, die wie bei Nr. 1 hergerichtet wurden. Die langen Bandteile sowie die Klappenteile wurden von den langen Adern auf Maß abgeschnitten. Die Klappenteile wurden mit warm angeschmiedeter „Schwalbe" versehen, das „Gewerbe" ausgeschnitten; danach wurden die Teile gerollt und gelocht. Die langen Teile wurden aus dem gerade abgeschnittenen Stück herausgeschnitten, dann das mittlere Gewerbestück ausgepreßt und fertig gerollt. Das kleine Blatt mußte besonders angeschmiedet und gelocht werden. Die Zusammenmontierung eines Blattes geschah ganz durch Handarbeit. Im Gegensatz zu dieser rein manuellen Herstellungsweise steht die rein maschinelle nach dem Kriege. Auf einer besonderen Presse werden jetzt jedesmal zwei lange Teile aus entsprechend breitem Material in einem Druck mit Löchern ausgepreßt. Auf gleiche Art fallen mit einem Druck ebenfalls zwei gelochte kurze Klappenteile. Diese moderne Herstellungsweise geschieht fast ohne Abfall. Das Montieren geht vor sich wie bei Nr. 1a.

Vom Artikel Nr. 2 konnte ein Arbeiter vor dem Kriege pro Tag höchstens 150 Stück fertigstellen, während der Artikel 2a heute in einem Tage von einem Arbeiter in einer Menge von rund 1200 Stück hergestellt werden kann. Der Preis der neuen Ausführung ist über 100 % billiger als für die Ausführung Nr. 2.

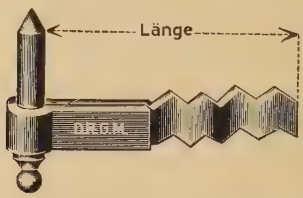
Nr. 3



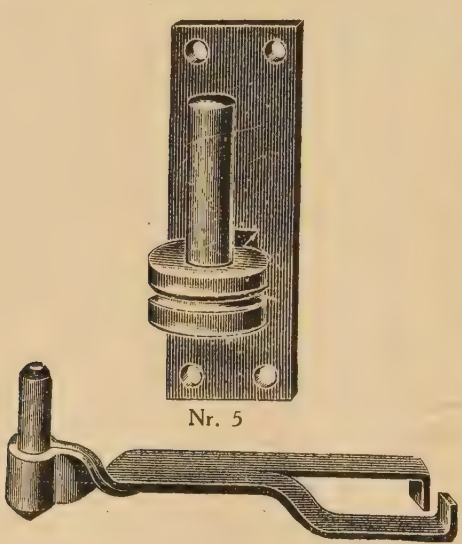
Nr. 3a



Nr. 4

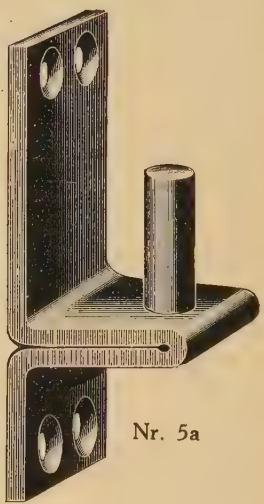


Nr. 4a

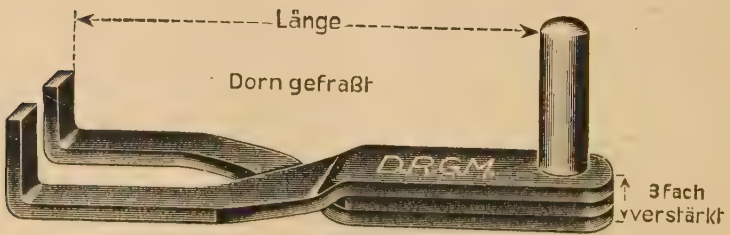


Nr. 5

Nr. 6



Nr. 5a



Nr. 6a

Torhaken zum Einschlagen (Nr. 3). Dieser Artikel wurde vor dem Kriege mit der Hand auf dem Ambos geschmiedet. Ein geschulter Arbeiter konnte davon täglich etwa 200—300 Stück herstellen. Heute wird der Torhaken im Gesenk geschmiedet. Ein Fallhammerschmied kann pro Tag mindestens 1000 Stück leisten, die Ersparnis ist ca. 100 %.

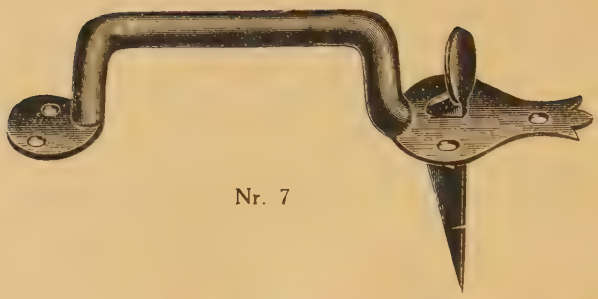
Torhaken zum Eingipsen (Nr. 4). Vor dem Kriege konnte ein Arbeiter von diesem Artikel pro Tag höchstens 200 Stück anfertigen. Die moderne Herstellung geschieht automatisch auf kaltem Wege. Ein Arbeiter ist in der Lage, pro Tag 1500 Stück zu machen. Die Herstellungskosten sind heute um 50 % niedriger als vor dem Kriege.

Torhaken auf Platte genietet (Nr. 5). Vor dem Kriege wurden die Haken unter der Hand geschmiedet. Die Platten mußten besonders abgeschnitten und gelocht werden; dann mußte der geschmiedete Haken eingenietet werden. Leistung pro Mann und Tag ca. 100 Stück. Dieser Artikel wird nach dem Kriege ganz auf kaltem Wege fertig mit Löchern ausgepreßt und geknickt. Der gefräste Dorn wird dann durch den eingeknickten Vorsprung vermittels einer Nietmaschine eingetrieben. Arbeitsleistung pro Tag und Mann ca. 1500 Stück, Kostenersparnis über 100 %.

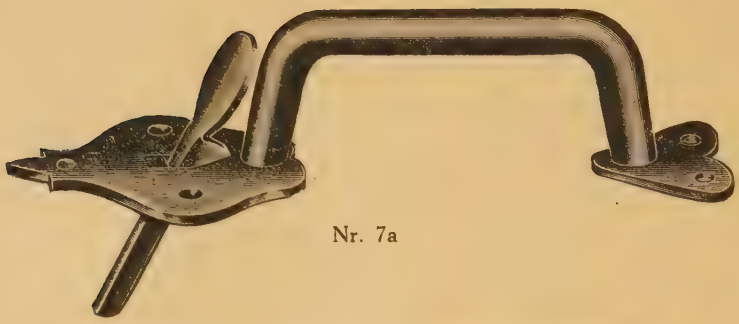
Torhaken zum Einmauern (Nr. 6). Herstellung wie bei Nr. 4 und 5 in Vorkriegsjahren. Tagesleistung pro Arbeiter: 80—100 Stück. Die neue Ausführung 6a wird nach dem Kriege ganz auf kaltem Wege hergestellt, indem die beiden langen Enden des Artikels, die eingemauert werden, in einem Gang ohne Materialverlust ausgepreßt werden. Der Dorn wird gefräst und vermittels einer Nietmaschine eingesetzt. Tagesleistung heute pro Arbeiter: 1000—1200 Stück. Ersparnis rund 100 % gegenüber der alten Herstellungsmethode.

Türklinken für Stalltüren (Nr. 7). Bei der alten Herstellungsmethode vor dem Kriege mußten die Bügel dieses Artikels warm gebogen und die beiden Befestigungslappen warm ausgeschmiedet werden; der in dem einen „Lappen" einmontierte „Wipper" (Vorrichtung zum Hochdrücken des inneren Türriegels) wurde handgeschmiedet und nachher eingesetzt. Auch hier durch die Technik nach dem Kriege eine Umwälzung des Produktionsganges. Die neue Ausführung 7a wird ganz auf kaltem Wege hergestellt, die Bügel unter der Friktionspresse kalt gebogen, die beiden Blätter mit Löchern fertig ausgepreßt und dann elektrisch unter den Bügel geschweißt. Nr. 7: Tagesleistung pro Mann etwa 200 Stück, Nr. 7a: 700—800 Stück. Preisvorteil von Nr. 7a gegenüber Nr. 7: ca. 60 %.

„Fitschen" (Nr. 8) (eine Art Türgelenke). Vor dem Kriege mußten die „Lappen" dieser Fitschen einzeln abgeschnitten, ge-



Nr. 7



Nr. 7a

Nr. 8

schärft, gerollt und gelocht werden. Die Knöpfe mußten einzeln von der Stange gefräst und das ganze Band unter der Hand zusammenmontiert werden. Dann mußte das Band dreimal gebohrt und ebenso oft vernietet und der Rücken auf der Schleifscheibe blank geschliffen werden. Die moderne Herstellungsweise stellt den Artikel folgendermaßen her: Lappen und Knöpfe werden durch automatische Pressen hergestellt. Das Nieten sowohl wie das Durchbohren der Lappen und das Schleifen des Rückens fallen fort. Der Lappen wird unter Eindrücken von Rillen kalt auf den Knopfstift montiert. Die Herstellung dieses neuen Artikels 8a ist über 100 % billiger als diejenige des Artikels Nr. 8 [1]).

[1]) Nach Ausführungen des Herrn W. S. an den Verfasser.

Wenn auch bei den einzelnen Produkten die Herstellungstechnik in ihren Unterschieden zwischen den letzten Vorkriegsjahren nach 1910 und der Nachkriegszeit sich nicht so kraß wie in der vorhergehenden Darstellung zeigt, so gilt die Gegenüberstellung doch für den Stand der Technik bis zum Jahre 1910 einerseits und für denselben für die Zeit nach der Stabilisierung andererseits.

Aus dem Unterschied in den Möglichkeiten der Herstellung erkennt man schon die Tendenzen zu einer Ueberproduktion, ohne die Nachfrageseite auf dem Markte zu berücksichtigen. In welchem Maße die Konstellation der Nachfrage nun die Divergenz zwischen möglicher und absetzbarer Produktion noch erweitert, soll erst in den dazu vorgesehenen Kapiteln besprochen werden [1]).

2. Die Belastung der Unternehmen an Steuern, Löhnen und sozialen Abgaben [2]).

Liegen auf der Angebotseite einerseits in der Entwicklung der Technik und den Folgen daraus Tendenzen, die unter Berücksichtigung der Nachfrageseite auf eine Verbandsbildung hinzielen, so werden andererseits diese Tendenzen durch die Belastung der Baubeschlag- und Schloßindustrie an Löhnen, Steuern und sozialen Abgaben noch verstärkt.

Vor dem Kriege machte sich diese Belastung nicht in einer Weise bemerkbar, als daß sie ein Motiv der Verbandsbildung hätte sein können. Die durch die Revolution von 1918 erstarkte Arbeiterpartei nutzt heute ihre Machtstellung zu Eingriffen in die Lohnpolitik der Unternehmer. Früher wurden die Löhne durch die erzielten Preise der Fertigprodukte bestimmt; heute bestimmen vielfach die Löhne die Preise. Der gewachsene Beamtenapparat und die Auswirkungen des Versailler Friedensvertrages erfordern drückende Steuern, und endlich wird die soziale Fürsorge nach 1918 in einer Weise betrieben, daß sie im Vergleich zur Vorkriegszeit eine bedeutende Mehrbelastung der Unternehmen darstellt.

Der Verfasser hatte Gelegenheit, in einem mittleren Betriebe der Baubeschlag- und Schloßindustrie die Entwicklung der Abgaben in den Jahren 1925—28 kennen zu lernen. Die Steigerung der Abgaben ist gegenüber 1913 derartig, daß sie den Gewinn der Unternehmer mehr und mehr schmälern muß.

Werfen wir zuerst einen Blick auf die Lohnentwicklung. Wie in der ganzen folgenden Darstellung seien die Zeiten der Geldentwertung wegen der zu schwer erfaßbaren Resultate über-

[1]) Abschnitt B, Kap. II. a 1, b 1 und c 1.
[2]) Die diesem Abschnitt zugrunde liegenden tatsächlichen Zahlen können aus Diskretionsgründen nicht angegeben werden.

gangen. Ab 1924, also nach der Stabilisierung, beginnt ein ständiges Steigen der Löhne. Wenn 1913 der Grundlohn eines gelernten Arbeiters in den genannten Industrien 50 Pfg. pro Stunde betrug, so hatte er sich am 1. 12. 1928 auf 82 Pfg. erhoben. Erfuhr der Lebenshaltungsindex in der Zeit vom 9. Januar 1925 bis zum 1. Dezember 1928 eine Steigerung von 139 auf annähernd 153 [1]), so stieg die Lohnkurve in der gleichen Zeit von 120 auf 164 (1913 = 100). Bis Ende 1927 folgt die Lohnkurve der Lebenshaltungskurve in ungefähr gleichmäßig aufsteigender Richtung. Im November 1927 hört diese Gleichmäßigkeit im Verlauf der beiden Kurven auf, und die Lohnkurve steigt bis auf 164, während die Lebenshaltungskurve nur bis 153 sich hebt. Setzt sich die Steigerung der Lohnkurve im Vergleich zu dem fast gleichmäßigen Verlauf der Lebenshaltungskurve heute fort, so besteht die Gefahr einer immer größeren Belastung der Unternehmen, die ihrerseits ihre Produktenpreise nicht so schnell erhöhen können, weil dadurch Absatzhemmungen hervorgerufen und neue Konkurrenzunternehmen auf dem Markte erscheinen würden. (S. Fig. 1.)

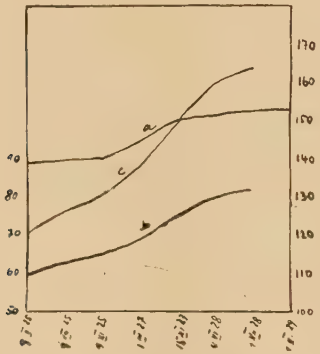


Fig. 1 [2])

a = Lebenshaltungsindex
b = Stundenlohn in Pfennig
c = verhältnismäßige Steigerung der Löhne
1913 = 100

Des weiteren sei die Entwicklung der steuerlichen Lasten untersucht. Vor dem Kriege bestanden an staatlichen Steuern nur die Einkommensteuer. Diese soll aber aus den folgenden Betrachtungen ausscheiden, weil sie voraussetzt, daß tatsächlich ein Einkommen vorhanden war. An kommunalen Steuern existierten damals nur die Gebäude-, Grund- und Gewerbesteuern. Dieser Zustand hat sich nach dem Kriege, insbesondere nach der Stabilisierung, geändert. An staatlichen Steuern bestehen heute neben der Einkommensteuer die Vermögenssteuer, Umsatzsteuer und die Abgaben für die Industriebelastung. Die kommunalen Steuern setzen sich im wesentlichen zusammen aus

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1928, Seite 341. Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1928, Heft 4, Seite 76.
[2]) Für die Kurve b gilt die auf der linken Ordinate eingetragene Skala.

der Gewerbesteuer und der Hauszinssteuer. Letztere wird als ein Vielfaches der Grundvermögenssteuer erhoben. Sie belief sich in den letzten Jahren in Preußen auf 700 % der veranlagten Grundvermögenssteuer.

Um nun einen Ueberblick über die Entwicklung dieser Steuern zu geben, seien die 1913 gezahlten staatlichen und kommunalen Steuern zusammen gleich 100 gesetzt. Da 1913 außer der Einkommensteuer keine andere staatliche Steuer bestand, so bildet die damals gezahlte Summe der Kommunalsteuern die Berechnungsgrundlage. Verfolgt man den Verlauf der Kurve der gesamten steuerlichen Belastung, so sieht man, daß das Jahr 1925 ein Maximum der Anspannung bedeutet und die Kurve von da aus sich für das Jahr 1926 vorübergehend senkt, um 1927 wieder steigende Tendenz zu zeigen, die sich bei den Steuersätzen von 1928 noch weiter verstärken dürfte. Die Kurve der staatlichen Steuern folgt derjenigen der Gesamtbelastung in ihren Schwankungen; während diejenige der kommunalen Belastung um ein Weniges sich neigt.

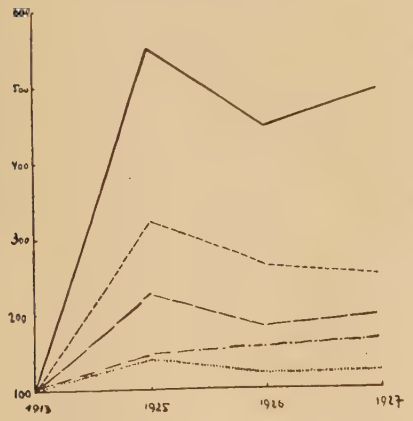


Fig. 2

Kurven der Steuerbelastungen im Vergleich mit den Umsätzen und Produktenpreisen.

——— = gesamte steuerliche Belastung
– – – – = kommunale Steuern
— — = staatliche Steuern
—·—·— = Umsatzsteuer
····· = Preise der Produkte

Bedenkt man demgegenüber, daß sich die in Mark ausgedrückten Preise der Produkte gegenüber 1913 — die 1913 erzielten Preise der Hauptsorten seien gleich 100 gesetzt — nach einer vorübergehenden Steigerung im Jahre 1925 auf 140, in den Jahren 1926 und 1927 nur auf 122 erhöht haben, so erkennt man aus den Diskrepanzen, welche zwischen den nur 22 % gegenüber 1913 gestiegenen Produktenpreisen und den verhältnismäßig immer noch sehr hoch verlaufenden Steuerkurven bestehen, auch hier wieder die Schmälerung der Gewinnrate. Verstärkt wird dieser Eindruck noch dadurch, daß die Umsatzlinie (1913 = 100) nur in ganz langsamer Steigerung fortschreitet und zwar von 148 auf 168. Vergleicht man die gesamte Steuer-

belastung im Jahre 1913 bezw. 1925—27 mit den 1913 bezw. 1925—27 erzielten Gesamtumsätzen, so findet man, daß sich der 1913 an Steuern gezahlte Betrag in Mark zum Umsatz als 1:114 verhält und daß sich infolge der erhöhten Steueraufkommen der Unternehmer dieses Verhältnis der gezahlten Steuern zum Umsatz verschlechtert. Es beträgt im Jahre 1925: 1 : 31 und in den Jahren 1926 und 1927: 1 : 39. Anders ausgedrückt machte der 1913 gezahlte Steuerbetrag einen Prozentsatz von 0,88 vom Umsatz aus, 1925 betrug dieser Prozentsatz 3,22 und 1926 und 1927 hatte er eine Höhe von 2,56.

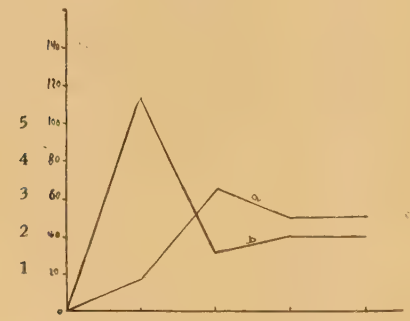


Fig. 3

a = Steuern in % des Umsatzes
b = Verhältnis der Steuern zum Umsatz (tatsächliche Ziffern)

(Zu a. Die Ziffern 1—5 gehören zur Kurve a.)

Zieht man bei dieser Erhöhung des Steuerprozentsatzes von 0,88 % auf 3,22 % noch in Betracht, daß, abgesehen von der Geldentwertung, für die bei allen Darstellungen die Fiktion gleicher Einwirkung gilt, die Umsätze nicht mehr eine gleiche Gewinnrate wegen Steigen der Produktionskosten enthalten, so findet man auch hier ein Mißverhältnis, das nach Ausgleich verlangt.

Als letzte Belastung der Unternehmer seien die sozialen Lasten einer näheren Beobachtung unterzogen. Hier waren vor dem Kriege die Krankenkassenbeiträge, die Beiträge für die Alters- und Invalidenversicherung und solche für die Unfallversicherung zu zahlen. Nach 1924 sind im wesentlichen die gleichen sozialen Abgaben zu entrichten. 1925 kommen noch die Beiträge für die Arbeitslosenversicherung hinzu. Um sich nun ein Bild von der Steigerung dieser Zahlungen zu machen, die den Unternehmer z. T. belasten, seien die von ihm gezahlten Beiträge im folgenden untersucht, und zwar gilt für alle Berechnungen die Grundlage der 1913 gezahlten Abgaben. Diese sind in jedem Falle gleich 100 gesetzt.

Bei der Betrachtung der Kurve über die Schwankungen des Krankenkassenbeiträge zeigt sich besonders in 1925 eine enorme Steigerung auf 378. In 1926 sinkt sie auf 228 und verläuft in den Jahren 1927 und 1928 in einer Höhe von 250, d. h. die Höhe

der in 1927 und 1928 gezahlten Krankenkassenbeiträge ist um das 1½fache gesteigert gegenüber 1913.

Sinkt die eben erwähnte Kurve nach einer vorübergehenden Steigerung in 1925, so finden wir ein stetiges Ansteigen der Beiträge für die Alters- und Invalidenversicherung. Waren es 1925 noch 247 % der 1913 gezahlten Beträge, so sind es im Jahre 1927 bereits 373 %.

Die Unfallversicherungs-Beiträge bewegen sich in den Jahren nach der Stabilisierung in verhältnismäßig geringer Höhe. 1925 machten sie 159 % der 1913 gezahlten Abgaben für diese Versicherung aus, 1926: 170 % und 1927: 125 %.

Zur Höhe der insgesamt an sozialen Abgaben gezahlten Summen ist zu bemerken, daß sie sich nach einer vorübergehenden Steigerung im Jahre 1925 auf 316 % in den Jahren 1926 auf 239 % und 1927 auf 262 % belaufen.

Rechnet man die für die Erwerbslosenfürsorge gezahlten Beträge mit ein, so ergeben sich für die einzelnen Jahre folgende Prozentziffern: 1925: 345 %, 1926: 296 %, 1927: 313 %.

Die prozentuale Höhe der geleisteten Beiträge gegenüber 1913 ergibt sich aus Figur 4.

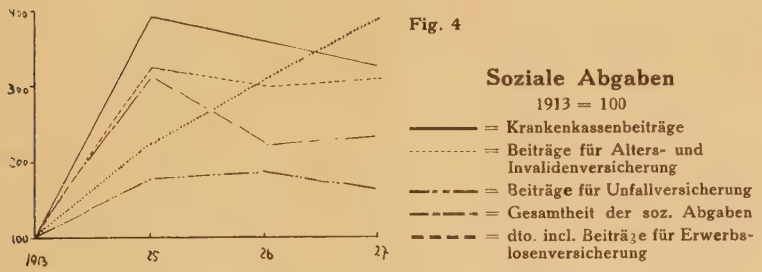


Fig. 4

Um nun die in den einzelnen Jahren für den einzelnen Arbeiter gezahlten Beiträge zu erhalten, seien die tatsächlichen Zahlen mit der jeweiligen Durchschnittszahl der in den in Frage kommenden Jahren beschäftigten Arbeiter verglichen. Setzt man die Zahl der im Jahre 1913 beschäftigten Arbeiter gleich 100, so ergibt sich für die in den Jahren 1925—1927 beschäftigten Arbeiter die in Fig. 5 dargestellte Kurve.

Es sei nun angenommen, daß das Verhältnis zwischen den Beiträgen für Krankenkasse, Alters- und Invalidenversicherung und Unfallversicherung einerseits und der Durchschnittszahl der im Jahre 1913 beschäftigten Arbeiter andererseits für das Jahr 1913 gleich 100 ist. Dieses Verhältnis stellt den pro Arbeiter

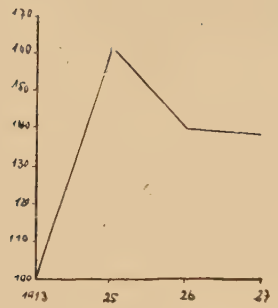


Fig. 5

Schwankungen der Arbeiterzahl

1913 = 100

im Jahre 1913 für die einzelnen Versicherungen entrichteten Betrag dar. Welche verhältnismäßige Erhöhung dieser Betrag in den Jahren 1925—27 erfährt, zeigt Figur 6.

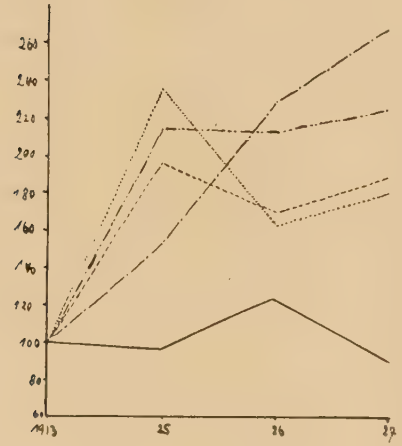


Fig. 6

Verhältnis der sozialen Abgaben zur Arbeiterzahl

1913 = 100

..... = bei den Krankenkassenbeiträgen

—·—·— = bei der Alters- u. Invalidenversicherung

——— = bei der Unfallversicherung

– – – – = für die Gesamtheit der sozialen Abgaben

——·– – = dito, incl. Erwerbslosenversicherungs-Beiträge

Bemerkt sei zu Figur 6, daß die Kurve „Gesamtheit der sozialen Abgaben incl. Erwerbslosen- und Versicherungsbeiträge" sich ebenfalls auf die gleich 100 gesetzte Gesamtsumme der sozialen Abgaben im Jahre 1913 bezieht. Man erkennt, daß die in 1925 pro Arbeiter gezahlten Krankenkassenbeiträge gegenüber 1913 von 100 auf 240 gestiegen sind. Dieses Verhältnis sinkt 1926 und hat 1927 wieder steigende Tendenz (von 163 auf 180). Eine verhältnismäßige Rekordsteigerung stellt die Kurve der Alters- und Invalidenversicherungsbeiträge dar, die im Jahre 1927 auf 267 anlangt. Die Unfallversicherungskurve zeigt Schwankungen um den Satz von 1913. Nimmt man alle sozialen Belastungen zusammen und vergleicht sie mit 1913, so ergeben

sich, wenn man das Verhältnis zwischen der Gesamtsumme der 1913 gezahlten sozialen Abgaben und der im Durchschnitt des Jahres 1913 beschäftigten Arbeiterzahl gleich 100 setzt, folgende Ziffern: 1925: 196, 1926: 170 und 1927: 188. Zieht man noch die Beiträge für die Erwerbslosenversicherung in Betracht, so ergeben sich für die genannten Jahre die Ziffern: 214, 213 und 223; also für 1927 wieder eine verhältnismäßige Steigerung auf über das Doppelte von 1913.

Betrachten wir nun zum Schluß dieses Kapitels die Kurve der gesamten Belastung an steuerlichen und sozialen Abgaben und setzen auch hier die 1913 gezahlten Summen gleich 100, so erhalten wir Kurven, die für 1925 die Verhältniszahlen 397, für 1926: 337, für 1927: 360 zeigen.

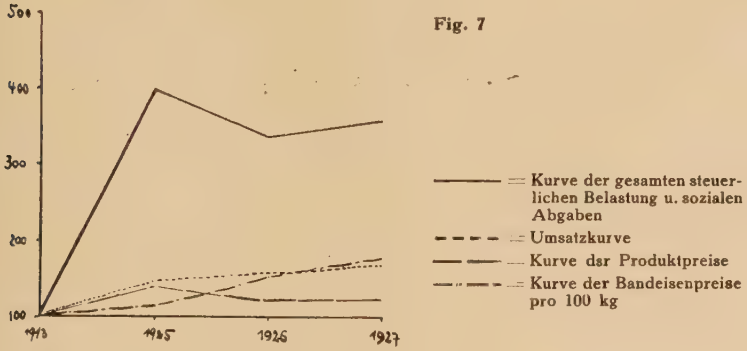


Fig. 7

Würden die Umsätze entsprechende Steigerungszahlen und auch die tatsächlich erzielten Produktenpreise solche zeigen, wäre die Belastung eher zu ertragen. Beachtet man nun aber, daß die Umsatzkurve nur eine Steigerung auf 168 und die Preiskurve eine solche auf 122 macht (s. Fig. 2 und 7), so erkennt man aus dem entstandenen Mißverhältnis, welche Belastungen die Produktion gegenüber Friedenszeiten zu tragen hat. Dazu kommt noch, daß trotz der geringen Steigerung der Preiskurve der Umsatz heute nicht mehr die effektive Gewinnrate birgt wie ehedem, weil die Gestehungskosten ebenfalls gestiegen sind. Als Beispiel sei nur die Preiskurve von Bandeisen einer dauernd verbrauchten Sorte gebracht (s. Fig. 7). Diese Preissteigerung erstreckt sich auch auf die meisten anderen Vorprodukte.

Ist so eine enorme Belastung der Unternehmen durch Steuern und soziale Lasten nachgewiesen, so ist damit noch keineswegs die Gesamtbelastung vieler Unternehmen dargestellt. Es müßten noch Zinsen für Bankkredite, Hypotheken und andere Verschuldungen hinzugerechnet werden, um einen richtigen Be-

griff der gegenwärtigen Lage der Baubeschlag- und Schloßindustrie zu geben.

Der gezeigten Erhöhung der sozialen Lasten und Abgaben wäre an sich nicht so großer Wert beizumessen, wenn man die Fortschritte der Technik in Betracht zieht. Die erhöhte Produktionskapazität der einzelnen Werke könnte durch verbilligte Produktion und Steigerung des Umsatzes einen Ausgleich für die erhöhten Abgaben schaffen. Hierzu ist jedoch zu erwähnen, daß die Absatzmöglichkeiten — wie in weiteren Abschnitten noch dargestellt werden wird — keine vollständige Ausnutzung der gegebenen Möglichkeiten gestatten und aus diesem Grunde die Belastung der Unternehmen erst so drückend wird.

b) auf Seiten der Nachfrage.

1. Die Lage auf dem inländischen Absatzmarkt.

Aus den Untersuchungen der Angebotseite erkennt man, daß sich durch die schnelle Entwicklung der Produktionstechnik im Vergleich zur Vorkriegszeit ein erweitertes Angebot an Produkten der Baubeschlag- und Schloßindustrie herausgebildet hat. Es fragt sich nun bei der Ergründung der Ursachen der Verbandsbildung, inwieweit bereits die Vorkriegsproduktion von der Nachfrage aufgenommen wurde. Die Nachfrageseite zerfällt in die beiden Komponenten Inland und Ausland. Im folgenden soll nun eine Darstellung der Konstellation dieser beiden Märkte gegeben werden, und zwar wie sie vor dem Kriege, im Kriege und der Inflation und nach dem Kriege beschaffen war. Inwieweit nun in der jeweiligen Marktlage bereits ein Grund für eine Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie liegt, kann erst unter gleichzeitiger Berücksichtigung der Angebotseite entschieden werden. Eine derartige Gegenüberstellung der beiden Seiten erfolgt in den dafür vorgesehenen Kapiteln [1]).

Betrachten wir als erste Komponente der Nachfrageseite den Inlandsmarkt, und zwar für die Zeit vor dem Kriege. Der Bedarf richtet sich nach der Entwicklung des Baumarktes, der in drei Gebiete aufzugliedern ist: Wohnungsbau, gewerblicher und öffentlicher Hochbau. Die Nachfrageseite wird beeinflußt vom Bevölkerungszuwachs und vom Auf und Ab der Konjunkturen. Von diesen Momenten werden die zur Verwendung gelangenden Mittel bestimmt. Für die Bautätigkeit in den einzelnen Konjunkturphasen gelten folgende, vom Institut für Konjunkturforschung aufgestellte Gesetze [2]):

[1]) B IIa 1, B IIb 1, B IIc 1.
[2]) Angeführt bei Dr. K. Müller: Baumarkt und Gesamtwirtschaft, Seite 97.

1. Die Industriebautätigkeit geht mit der Konjunktur.
2. Der Wohnungsbau ist (beim freien Spiel der Kräfte) gegen Ende der Depression und zu Beginn des Aufschwungs am regsten.
3. Der Bahnbau geht normalerweise mit der Konjunktur, die übrige öffentliche Bautätigkeit verläuft ziemlich konstant.

Im engen Zusammenhang mit der Bautätigkeit auf dem Inlandsmarkt steht die Nachfrage nach Möbeln, die wiederum für die Möbelbeschlag- und Schloßindustrie als Nachfrage auftritt.

Ab 1890 steigert sich die Bevölkerungszunahme in Deutschland infolge Rückgangs der Auswanderung und Abnahme der Sterblichkeit. Der prozentuale Zugang der Bevölkerung beträgt in der Zeit von 1890—1900 zwischen 1 % und 1,5 % [1]). Ab 1900 bis zum Ausbruch des Weltkrieges ist der Bevölkerungszuwachs durchschnittlich mit 1,4 % anzunehmen [2]). Diesem Zuwachs an Bevölkerung entsprach im Jahre 1912 ein Reinzuwachs von 230 000 Wohnungen (auf das neue Reichsgebiet umgerechnet ca. 210 000 Wohnungen) [3]). Hierzu kommt noch die Erneuerung und der Unterhalt der schon bestehenden Wohnungen, denn auch hierdurch wird eine Nachfrage nach Baubeschlägen und Schlössern ausgeübt. Um nun auch für die Betrachtung der Nachkriegsverhältnisse einen Anhaltspunkt des Vergleichs mit den Vorkriegsverhältnissen auf dem Baumarkt zu gewinnen, seien die Summen angegeben, die für die privaten, industriellen und öffentlichen Hochbauten ausgegeben sind. Die Gesamtsumme dieser einzelnen Posten betrug im Jahre 1912 4,2 Milliarden Mark [4]). Eine besondere Untersuchung der Konjunkturen vor dem Kriege in ihren Wirkungen auf die Bautätigkeit sei im Rahmen dieser Arbeit vermieden.

Der Bautätigkeit entsprechend entwickelt sich die Möbelproduktion. Leider waren für den Wert dieser Produktion in den Jahren vor dem Kriege und nach dem Kriege keine Ziffern zu erhalten. Die Gesamtsumme, die die Nachfrageseite also vor dem Kriege (1912) repräsentiert und in der die inländische Nachfrage nach Baubeschlägen und Schlössern enthalten ist, beläuft sich auf eine Ziffer von 4,2 Milliarden Mk. plus dem Werte der Möbelproduktion, der nicht zu erfassen ist.

Während des Krieges macht sich eine Stagnation auf dem Baumarkt im Inlande bemerkbar. Die Nachfrage nach Baubeschlägen geht von dem geringen Bedarf aus, der sich bei der Erhaltung und Erneuerung der bestehenden Baulichkeiten zeigt. In der Schloßindustrie besteht allerdings im Kriege eine Nach-

[1]) Müller a. a. o. Seite 215.
[2]) Müller a. a. o. Seite 215.
[3]) Müller a. a. o. Seite 83.
[4]) Müller a. a. o. Seite 76.

frage nach Vorhängeschlössern, die von der Heeresverwaltung ausgeht. Charakteristisch für diese Zeit ist die Rohmaterialienknappheit, da die erzeugten Metallmengen für den Heeresbedarf benötigt werden.

Als nächste Periode ist die Nachkriegszeit bis zur Stabilisierung zu betrachten. Wegen der fortschreitenden Entwertung können für diese Periode nur annähernde Belege über den Baumarkt gebracht werden. Nach den Berechnungen von Dr. Müller beläuft sich die in der Kriegs- und Nachkriegszeit bis 1924 erfolgte Anzahl von Heiraten auf 5 686 000 [1]). Für diese neubegründeten Hausstände sind nicht die erforderlichen Wohnungen gebaut worden, und es ergibt sich nach seinem Berechnungsschema zu Beginn des Jahres 1925 ein Defizit von rund 1 Million Wohnungen, die mit in das Bauprogramm der nächsten Jahre aufgenommen werden müssen, damit der Wohnungsbedarf befriedigt wird.

Gehen wir nun an die Betrachtung des Baumarktes nach 1924. Charakteristisch ist für diese Zeit bis 1928 eine Umschichtung hinsichtlich der zu Bauzwecken zur Verfügung stehenden Kapitalien. Während vor dem Kriege die private Bautätigkeit die öffentliche bei weitem übertraf [2]), geht heute die größte Initiative von der öffentlichen Hand aus. Diese Umschichtungen brauchen jedoch keiner näheren Betrachtungen an dieser Stelle unterzogen zu werden, da es für die Charakterisierung der Nachfrageseite auf dem Baumarkt, die auch den Bedarf an Baubeschlägen und Schlössern enthält, ohne Bedeutung ist, auf welche Weise die Mittel zur Verfügung gestellt worden sind. Der Produktionswert des gesamten Hochbaus in den Jahren 1924—28 wird vom Institut für Konjunkturforschung wie folgt angegeben:

In Milliarden Mk. [3])

	1924	1925	1926	1927	1928
Wohnungsbau	1,1	1,8	2,2	2,8	—
Gewerbl. und öffentl. Hochbau	1,6	2,7	2,3	2,2	—
zusammen:	2,7	4,5	4,5	5	5 [4])

Bei dem Vergleich dieser Ziffern für die Zeit vor dem Kriege mit den Ziffern für die Zeit nach dem Kriege könnte evtl. eingewendet werden, daß heute beim Hochbau andere Grundsätze maßgebend seien und daß dadurch auch in der Verwendung von Baubeschlägen und Schlössern eine Veränderung eingetreten sei,

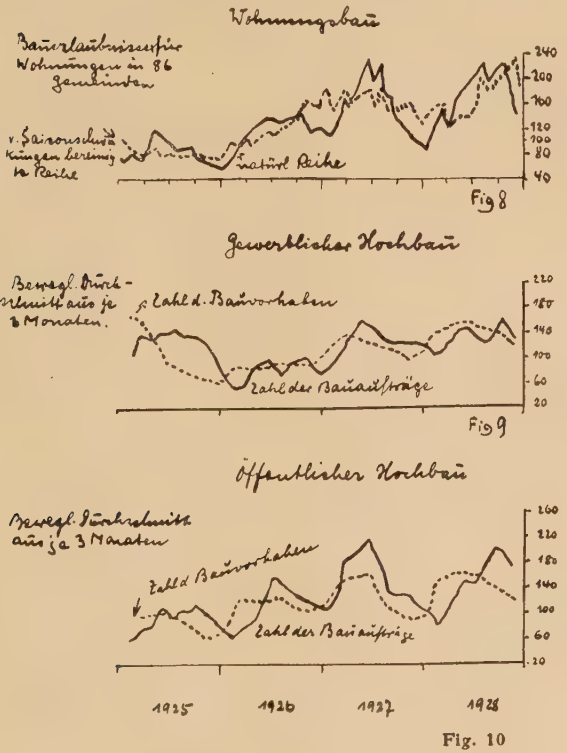
[1]) Müller a. a. o. Seite 220.
[2]) Im Jahre 1912 Mittel für Bauten in Milliarden ℳ (angeführt bei Müller Seite 77):
a) öffentliches Bauwesen 1,585 (inkl. Eisenbahnen, Tiefbau usw.)
b) Industrie u. Landw. 0,940
c) Wohnungsbau (privat) 1,770.
[3]) Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung Jahrg. 1927, Heft 4, Seite 64.
[4]) Schätzung in den Vierteljahrsheften für Konjunkturforschung, Jahrg. 1928, Heft 4, Seite 27.

daß ferner durch diese Veränderung auch der Gegenüberstellung des Gesamtwertes der ausgeführten Hochbauten zu dem Wert der Gesamtinlandsproduktion an Baubeschlägen und Schlössern nicht mehr die gleiche Bedeutung wie vordem zukäme. Darauf ist zu erwidern, daß wohl durch die Verteuerung des Hochbaus in dem Gesamtwert der Hochbauten ein geringerer Anteil auf die Nachfrage nach Baubeschlägen und Schlössern entfallen könnte, daß jedoch unter Berücksichtigung einer solchen möglichen Nachfrageminderung dieser Vergleich doch beibehalten werden kann.

Einen Ueberblick über die drei Hauptgruppen der Bautätigkeit mögen die folgenden Graphiken geben, die die Bewegung auf dem Baumarkt in den Jahren 1925—28 veranschaulichen.

Kurven zur Bauwirtschaft ab Januar 1925 [1], [2], [3].

1. Bauerlaubnisse und Bauaufträge (1925/26 = 100)



[1], [2], [3] Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung, Jahrg. 1928, Heft 4, Seite 26.

Aus der Darstellung 8 ergibt sich für die Belebung des Wohnungsbaus in den Jahren 1927 und 28 eine Steigerung von rund einem Drittel gegenüber der Wohnungsproduktion in 1926 [1]). Die tatsächlichen Reinzugänge werden von Dr. Müller für die einzelnen Jahre wie folgt geschätzt [2]):

1924:	120 000	Wohnungen
1925:	178 000	„
1926:	206 000	„
1927:	289 000	„

Zu der für das Jahr 1927 genannten Ziffer ist zu bemerken, daß sie vom Institut für Konjunkturforschung auf 265—280 000 geschätzt wurde [3]). Für 1928 kann auf Grund der Graphik 8 eine ähnliche Ziffer wie für 1927 angenommen werden.

Der öffentliche Hochbau zeigt in den Jahren nach der Stabilisierung konjunkturpolitische Einflüsse. So steigt er nach der Depression von 1926 mit der Belebung des gewerblichen Hochbaus in den Jahren 1927 und 1928. Die Depression von 1926 wurde durch das Arbeitsbeschaffungsprogramm der Reichsregierung, verbunden mit der energischen Förderung des Wohnungsbaus, überwunden.

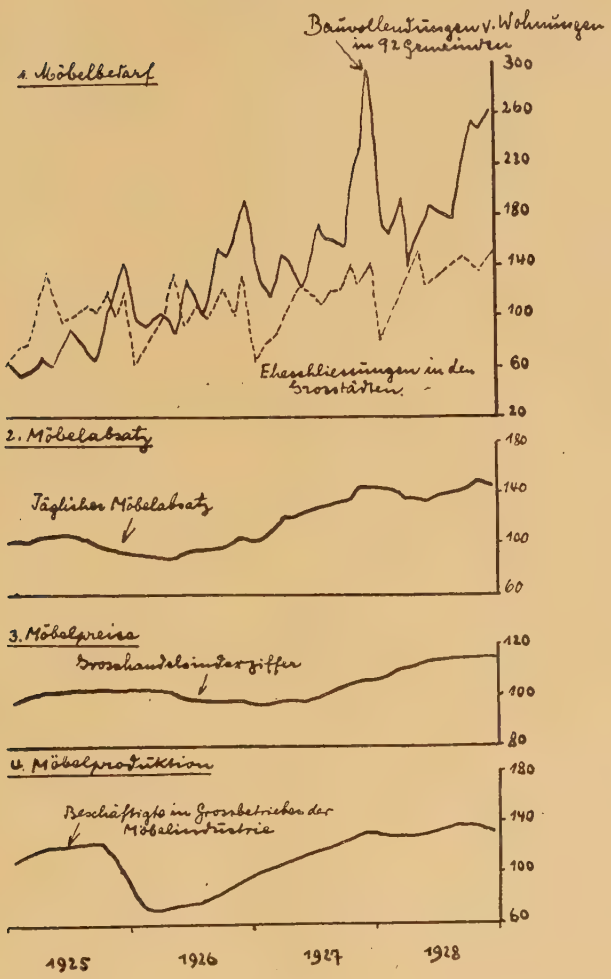
Der gewerbliche Hochbau zeigt im Depressionsjahr 1926 keine Belebung. Er reagiert in 1927 und 1928 entsprechend der Belebung in der Industrie und nimmt ab September 1928 mit abnehmender Beschäftigung im Gewerbe wieder ab.

Neben dem Bedarf, den der Hochbau an Artikeln der Baubeschlag- und Schloßindustrie hat, tritt derjenige der Möbelindustrie an Möbelbeschlägen und -schlössern. In gewissem Sinne hat auch die Bautätigkeit einen Einfluß auf den Bedarf an Möbeln und wirkt dadurch auf den Bedarf an Möbelbeschlägen und -schlössern ein. In erster Linie jedoch sind die Zahlen der Eheschließungen und die Einkommensbildung für den Möbelbedarf maßgebend. Letztere ist wieder von den Konjunkturschwankungen abhängig. Daneben spielen die Bauvollendungen eine Rolle. Wie sich dieselben entwickelt haben, zeigt eine fortlaufende Untersuchung des Instituts für Konjunkturforschung, in der die Bauvollendungen von Wohnungen in 92 Gemeinden beobachtet werden. Diese Kurve zeigt, von einigen Spitzen um die Jahreswenden 1926/27 und 1927/28 abgesehen, eine langsame Steigerung bis auf 260 % der 1925 gebauten Wohnungen dieser Gemeinden (s. Kurve 1). Die Zahl der Eheschließungen erhöhte sich bis auf 140 %. Für die Jahre 1924—1928 sind folgende Schwankungen im Hinblick auf das Gesagte festzustellen.

[1]) Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1927, Heft 3, Seite 54.
[2]) Ebenda a. a. o. Seite 83.
[3]) Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1927, Heft 4, Seite 64.

Die Lage der Möbelindustrie.

1925/26 = 100 Fig. 11 [1])



Aus den Darstellungen geht hervor, daß die Möbelproduktion, die ja letzten Endes den Bedarf an Möbelbeschlägen und Möbelschlössern darstellt, sich nach dem Depressionsjahr 1926 in steigender Linie bewegt (s. Kurve 4). Erst die Abnahme der industriellen Beschäftigungen Ende 1928 und die dementsprechend gehemmte Einkommensbildung lassen einen Rückgang in der Produktion und im Absatz von Möbeln entstehen. Der durch-

[1]) Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1928, Heft 4, Seite 29.

schnittliche Absatz an Möbeln pro Tag bewegte sich, wenn man den Absatz in den Jahren 1925—26 = 100 setzt, in 1927 bereits oberhalb dieser Ziffer und steigt 1928 bis auf 145 % rund (s. Kurve 2). Welche Einwirkung die Nachfrage auf die Möbelpreise selbst und welche Tendenzen dadurch wieder sich für die Möbelschloßpreise ergeben, zeigt Fig. 11, 3, in der die Großhandelsindexziffer für Möbel angegeben ist. Nach einer vorübergehenden Senkung unter das Preisniveau von 1925/26 im Jahre 1927 steigt der Index in 1928 auf rd. 115 %.

Da der tatsächliche Wert der Möbelproduktion nicht zu erfassen ist, können wir nur die Tendenzen innerhalb der Möbelindustrie, die sich über diese auf die Möbelbeschlag- und -schloßindustrie übersetzen, feststellen.

Aus den Darstellungen über den Wohnungsbau und die Möbelproduktion geht hervor, daß die Fertigstellungen auf dem Wohnungsbaumarkt diejenigen von vor dem Kriege in ihrem Wert erreichen. Für den Wert der Möbelproduktion ist eine gleiche Annäherung an die Friedenshöhe anzunehmen. Betrachtet man nun diesen Bedarf, der für die erhöhten Produktionsmöglichkeiten der Baubeschlag- und Schloßindustrie keinen Absatz schafft und daneben die Erhöhung der auf den Unternehmen ruhenden Abgaben und Lasten, so erkennt man, daß in der inländischen Marktlage ein Moment liegt, das zur Verbandsbildung führt.

Neben diesen Einwirkungen des Baumarktes auf die Produktion der Baubeschlag- und Schloßindustrie finden wir besonders in der Nachkriegszeit noch solche, die von Konsumentenzusammenschlüssen ausgehen und die die Verbandstendenzen noch bestärken. Diese Verbände, die meist auf genossenschaftlicher Basis aufgebaut sind, haben in den letzten Jahren an Mitgliedern erheblich zugenommen. Da sie durch ihre Politik in der Lage sind, in die Preispolitik der Unternehmer einzugreifen, sei kurz auf ihre volkswirtschaftliche Bedeutung eingegangen. Als Abnehmer von Produkten der Baubeschlag- und Schloßindustrie kommen folgende Einkaufsgenossenschaften in Frage:

der Nürnberger Bund,
Einkaufsgenossenschaft „Nord und Süd",
Einkaufsgenossenschaft „Nordwest",
Einkaufsgenossenschaft „Vereinigte Eisenhandlungen".

Daneben bestehen noch kleinere Einkaufsverbände, „Rote Erde", „Niedersachsen" u. a. Der Nürnberger Bund hat die größte Mitgliederzahl (etwa 550), die Vereinigten Eisenhandlungen ca. 220; die übrigen Verbände haben zusammen vielleicht soviel Mitglieder wie die beiden erstgenannten. Taxiert man den Umsatz an Eisenwaren pro Mitglied auf etwa 5000 Mk. bei der Genossenschaft, so erkennt man die Macht, die diese Vereinigungen auf

dem Markte ausüben können. Ueber die volkswirtschaftliche Bedeutung der Einkaufsgenossenschaften sagt Dr. W. Pelletier folgendes: „Volkswirtschaftliche Aufgabe der Einkaufsgenossenschaft ist es, durch diese Zusammenfassung des Bedarfs einzelner Firmen die Geschäftsentwicklung innerhalb einer Branche rationeller zu gestalten. Die großen, geschlossenen Aufträge ermöglichen es der Produktion, sich nach Art und Zeit auf den betreffenden Auftrag einzurichten. Der Fabrikant ist in der Lage, seine Dispositionen spesensparender einzurichten.“ [1]) Theoretisch gesehen bedeutet der Fortschritt im Einkaufsverbandswesen Vorteile für die Produzenten. In der Praxis jedoch zeigt es sich, daß diese Genossenschaften in erster Linie im Interesse der zusammengeschlossenen Händler funktionieren. Es werden wohl Abschlüsse gemacht auf größere Mengen; der Abruf erfolgt aber jeweils erst beim Auftrag des Einzelhändlers und wird von der Genossenschaft dem Fabrikanten zugeleitet. Ein gleichmäßiges Fließen der Produktion wird also nicht ermöglicht, und die Unternehmertätigkeit erhält nicht die verzeichnete Unterstützung. Fühlt sich nun der Unternehmer obendrein noch bewogen, um den Abschluß überhaupt tätigen zu können, einen niedrigeren Rabatt als im direkten Verkehr mit dem Kunden zu gewähren, so fragt es sich, ob nicht in der Abschlußtätigkeit der Einkaufsgenossenschaft für die Produktionswirtschaft volkswirtschaftliche Nachteile liegen, die den Vorteil eines verbilligten Bezuges seitens der Einzelhändler wieder wettmachen. Der Einfluß der Einkaufsgenossenschaften wird umso stärker sein, je mehr sich die Kaufkraftkapazität des Inlandsmarktes heben wird. Für die Baubeschlag- und Schloßindustrie, die in hohem Maße von dieser Verbandspolitik abhängig ist, liegt also die Gefahr vor, daß ihre Gewinne bei freier Konkurrenz beeinträchtigt werden. Liefmann sagt über die Einkaufsgenossenschaften: „In neuerer Zeit wird viel darüber geklagt, daß die Kartelle die Einkaufsgenossenschaften, seien es solche der Weiterverarbeiter, der Händler oder der letzten Konsumenten, benachteiligen und ihnen nicht die Vorteile des Großhandels zuweisen wollen.“ [2]) Die Ursache erblickt er darin, daß die Einkaufsgenossenschaften sich nicht an das Kartell binden, d. h. nicht durch den ausschließlichen Bezug vom Kartell eine Gegenleistung für niedrigere Preise bieten. Sie beanspruchen also die gleiche Stellung wie die des Großhandels, ohne aber die gleichen Gegenleistungen wie dieser zu bieten. Eine gewisse volkswirtschaftliche Bedeutung schreibt Liefmann den Einkaufsgenossenschaften jedoch zu [3]).

---

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung Nr. 204 vom 21. April 1928.
[2]) Liefmann: Kartelle, Konzerne und Trusts, Seite 175.
[3]) Aehnlich Liefmann a. a. o. Seite 176.

2. Die Lage auf dem ausländischen Absatzmarkt.

Die andere Komponente der Nachfrageseite stellt der Bedarf des Auslandsmarktes dar. Deutschland stand vor dem Kriege als Exportland von Baubeschlägen und Schlössern gleich hinter England, das 1913 mit einer Ausfuhr von rund 64 Millionen Mk. 36,8 % des gesamten Weltexports an diesen Artikeln bestritt [1]) Beschläge und Schlösser wurden in der ganzen Welt benötigt, wo man zur modernen Bauweise überging. Vor allem waren es die Kolonialländer, welche neben den südamerikanischen Staaten und dem fernen Osten den größten Bedarf zeigten. Dieser Bedarf wurde teils von Deutschland auf direktem Wege, teils über die Mutterländer gedeckt. So zeigt sich bei dem Artikel Baubeschläge [2]), daß die Niederlande in den Jahren 1912 mit 1 334 400 kg und 1913 mit 1 503 300 kg [3]) die größten Abnehmer waren. Ein direkter Export versorgte als zweitgrößten Abnehmer dieser Produkte Argentinien mit 1 310 900 kg in 1912 und 1 258 600 kg in 1913 [4]). Als Zentrale für den Import Afrikas sind die ägyptischen Handelsstädte anzusehen. Aegypten importierte 1912: 1 346 900 kg und in 1913: 999 400 kg [5]) an Baubeschlägen. Für das vordere Asien ging der Export über die Importfirmen der Türkei, für das hintere Asien teils über die Hafenstädte Britisch-Indiens, teils durch die Vermittlung Englands. Der im Export durchschnittlich pro kg Baubeschläge erzielte Preis beträgt in den Jahren 1912 und 1913 je 0,87 Mk. [6])

Beim Schlösserexport steht der direkte Import nach Britisch-Indien an erster Stelle. Er belief sich im Jahre 1912 auf 1 149 900 kg und in 1913 auf 1 590 600 kg [7]). Als zweitgrößter Abnehmer kam Italien vor dem Kriege in Frage, an dritter Stelle als Einfuhrland Argentinien, in Betracht, das 1912: 906 600 kg und 1913: 897 700 kg Schlösser einführt [8]). In ähnlicher Weise wie beim Artikel Baubeschläge bilden auch die Türkei für Vorderasien, Aegypten für Afrika und die Niederlande für ihr Kolonialgebiet die Einfuhrländer.

Der im Export durchschnittlich erzielte Preis pro kg exportierter Schlösser beträgt 1912: 1.27 Mk. und 1913: 1.31 Mk. [9])

---

[1]) Wirtschaftsdienst 1927, Heft 35, Seite 1352.
[2]) Der Begriff Baubeschläge umfaßt ebenfalls Möbelbeschläge.
[3]) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezemberhefte 1912 und 1913, Position 832.
[4]) siehe Fußnote 2.
[5]) siehe Fußnote 2.
[6]) Eigene Berechnung, gewonnen durch Teilung des Wertes der gesamten Ausfuhr durch das Gewicht der gesamten Ausfuhr (rauhe und bearbeitete Beschläge).
[7]) siehe Fußnote 2, Position 833.
[8]) Monatliche Ausweise . . . Dezemberhefte 1912 und 1913, Position 833.
[9]) Errechnungsweise siehe oben.

Mengenmäßig betrug der direkte und indirekte Export der Vorkriegszeit ca. 50 % [1]) der Gesamtproduktion, während die andere Hälfte vom Inlande aufgenommen wurde.

Ob und inwieweit nun die Exportpreise von Baubeschlägen und Schlössern durch Verbände vor dem Kriege beeinflußt werden konnten, soll erst die Untersuchung in dem hierfür vorgesehenen Artikel des Abschnittes B (II a 1) zeigen.

In der Konstellation des ausländischen Absatzmarktes werden nun durch den Krieg und seine Auswirkungen Umstellungen hervorgerufen, die auch für die deutsche Baubeschlag- und Schloßindustrie besondere Bedeutung gewinnen. Wegen des zahlenmäßig zu schlecht erfaßbaren Exportes der Zeit gleich nach dem Kriege, vor allem während der Inflation, sei hier von einem Eingehen auf diese Periode abgesehen. Die Untersuchung soll also nach der Stabilisierung wieder einsetzen. Der Welthandel in Kleineisenwaren hat sich nach der Stabilisierung gegenüber der Vorkriegszeit wertmäßig um 60 % gehoben, mengenmäßig dagegen etwa den gleichen Umfang behalten [2]). Auf Grund dieser Tatsache wäre anzunehmen, daß bei dem Anwachsen der Bevölkerung noch nicht der entsprechende Vorkriegsbedarf auf dem Weltmarkt herrscht. Diese Annahme ist aber irrig, denn durch die durch den Weltkrieg hervorgerufene Isolierung sind manche Staaten, die vorher zu den großen Abnehmern gehörten, dazu übergegangen, eigene Kleineisenindustrien aufzubauen. So haben in den Kriegsjahren Länder wie Griechenland, Italien und Portugal und in den letzten Jahren auch Brasilien eigene Fabriken zur Herstellung von Baubeschlägen und Schlössern errichtet. Bei den Exportländern der Vorkriegszeit hat sich eine Verschiebung in den einzelnen Anteilen ergeben, die fast alle auf Kosten des englischen Anteils gehen. So konnte Schweden seinen Anteil von 3,1 % auf 11,6 %, Frankreich den seinigen von 14,6 % auf 22,1 % und Deutschland den seinigen von 30,2 % auf 31,2 % im Jahre 1925 gegenüber 1913 steigern [3]). Eine ganz exakte Feststellung über die stattgehabte Verschiebung läßt sich wegen der verschiedenen Staffelung der Statistiken in den einzelnen Ländern nicht machen, doch mag sich aus der folgenden Darstellung ein ungefähres Bild des Weltexportes ergeben [4]):

[1]) Nach Umsätzen der Vorkriegszeit geschätzt von Herrn H. W. in G.
[2]) Wirtschaftsdienst, Heft 35, 1927, Seite 1352.
[3]) Wirtschaftsdienst, Heft 35, 1927, Seite 1352.
[4]) Wirtschaftsdienst, Heft 35, 1927, Seite 1352.

Hauptexportländer für Beschläge, Schlösser, Ketten, Kugellager und Federn
(umgerechnet nach den Jahresdurchschnittskursen).

	1926		1925		1913	
	in 1000 RM.	in %	in 1000 RM.	in %	in 1000 RM	in %
Deutschland	85 932	31,3	93 340	34,4	52 201	30,2
Frankreich	60 778	22,1	50 098	18,6	25 385	14,6
U. S. A.	55 783	20,3	53 353	19,6	26 504	15,3
Großbritannien	40 395	14,7	42 801	15,7	63 980	36,8
Schweden	31 911	11,6	32 111	11,7	5 441	3,1
zusammen	274 799	100,0	271 703	100,0	173 511	100,0

Ab 1925 ist Deutschlands Quote am Weltexport die höchste. Der Grund dafür dürfte in der mangelnden Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes in den Jahren nach der Stabilisierung und der dadurch hervorgerufenen besonderen Betätigung auf dem Weltmarkt liegen. Um nun einen Ueberblick über die aus Deutschland nach den einzelnen Weltmärkten exportierten Mengen an Baubeschlägen (inkl. Möbelbeschläge) und Schlössern zu gewinnen, seien die in den letzten Jahren ausgeführten Mengen dieser Artikel ziffernmäßig dargestellt. Zum Vergleich mit den vor dem Kriege exportierten Quantitäten seien die Exportziffern der Jahre 1912 und 1913 ebenfalls angeführt [1]).

832 [2]). Bau-, Möbelbeschläge, Scharniere, Türfedern, -ketten und ähnliche Bestandteile von Möbeln und Türen (Ventilatoren) aus schmiedbarem Eisen.

1912	1913	1925	
123 676	106 340	141 153	Ausfuhr in 100 kg
10 726	9 266	16 761	Wert in 1000 Mk.
13 344	16 003	20 011	Niederlande
4 263	3 228	6 475	Britisch-Indien
13 109	12 586	13 817	Argentinien
13 469	9 994	10 621	Aegypten
8 635	5 885	4 024	Türkei

1926	1927	1928	
130 407	160 964	185 095	Ausfuhr in 100 kg
15 508	18 552	22 301	Wert in 1000 Mk.
19 928	23 717	25 545	Niederlande
6 781	7 836	9 253	Britisch-Indien
12 902	15 625	22 418	Argentinien
11 865	9 995	11 912	Aegypten
2 689	3 314	3 563	Türkei

[1]) Monatliche Ausweise des auswärtigen Handels Deutschlands: Dezemberhefte 1912, 1913, 1925, 1926, 1927, 1928.
[2]) Positionsnummer in den „Monatl. Ausweisen für den auswärt. Handel Deutschlands".

833 [1]). Schlösser (nicht zu Handfeuerwaffen), Schlüssel.

1912	1913	1925	
115 444	119 677	144 358	Ausfuhr in 100 kg
14 644	15 670	29 907	Wert in 1000 Mk.
10 531	13 204	7 041	Italien
11 499	15 906	17 012	Britisch-Indien
9 066	8 797	8 394	Argentinien
4 520	3 469	7 904	Aegypten
4 897	4 421	5 197	Türkei
6 888	6 559	7 935	Niederlande

1926	1927	1928	
129 289	139 517	144 851	Ausfuhr in 100 kg
27 164	28 860	31 404	Wert in 1000 Mk.
5 510	4 618	4 757	Italien
22 819	20 822	25 329	Britisch-Indien
6 128	7 589	8 726	Argentinien
4 154	5 519	4 377	Aegypten
3 432	3 732	3 201	Türkei
8 692	9 432	8 816	Niederlande

Stellt man die in den Jahren 1912 und 1913 und 1925—1928 exportierten Mengen an Baubeschlägen und Schlössern graphisch dar, so zeigt die Exportkurve der Baubeschläge (a) wie auch diejenige der Schlösser (b) nach 1925 im Vergleich zu den Vorkriegsjahren aufsteigende Tendenz, die sich besonders deutlich im Jahre 1928 beim Artikel Baubeschläge zeigt.

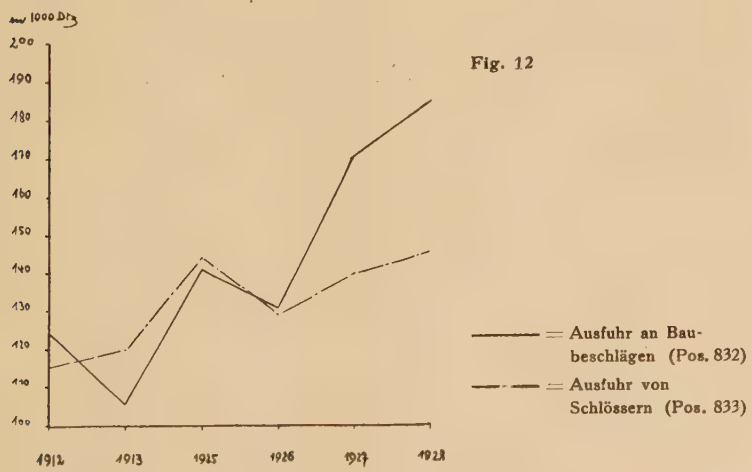


Fig. 12

[1]) Positionsnummer in den „Monatl. Ausweisen für den auswärt. Handel Deutschlands".

Die Begründung hierfür dürfte einerseits in der besonderen Aufmerksamkeit liegen, welche die deutschen Unternehmer dem Auslandsmarkt in den Jahren nach der Stabilisierung, insbesondere in 1927 und 1928, zugewandt haben, um nicht durch die mangelnde Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes Verluste zu erleiden; andererseits ist anzunehmen, daß die Preisstellung der deutschen Baubeschlagindustrie so günstig ist, daß ihr ein derartiger Absatz ermöglicht ist.

Gehen wir nun auf die Kurven der Graphik 13 ein, welche das Schwanken der Umsätze im Export mit den hauptsächlich in Frage kommenden Abnehmerländern darstellen.

Fig. 13

Baubeschlag-Ausfuhr nach einzelnen Ländern.

Figur 13 stellt die Umsätze in Baubeschlägen dar. Es zeigt sich, daß auch nach dem Kriege die Niederlande die größten Abnehmer Deutschlands sind. Die Ausfuhr nach Holland hat sich verdoppelt. Ebenso ist es mit der Ausfuhr nach Britisch-Indien, die sich gegenüber 1913 mit 426 300 kg auf 925 300 kg in 1928 erhoben hat. Auch Argentinien hat eine nahezu auf das Doppelte gestiegene Menge eingeführt. Bei Aegypten zeigt sich eine Abnahme der Einfuhr; ebenso bei der Türkei, deren Einfuhr gegenüber 1912 von 863 500 kg auf 356 300 kg in 1928 zurückging.

Die folgende Graphik 14 stellt die Schwankungen der Kurven im Schloßexport nach den hauptsächlich importierenden Ländern dar.

Wie in den Jahren vor dem Kriege hat auch nach dem Kriege ab 1925 Britisch-Indien den größten Import an Schlössern. Gegenüber 1912 zeigt der Export nach diesem Gebiet nahezu eine Verdoppelung des ausgeführten Gewichtes. An zweiter Stelle stehen heute die Niederlande, die ungefähr den gleichen Anteil am deutschen Schloßexport haben wie Argentinien. Ungefähr den gleichen Anteil wie vor dem Kriege hat Aegypten; etwas sinkende Tendenz zeigt die Schloßausfuhr nach der Türkei. Ein besonderes Beispiel abnehmender Einfuhr deutscher Schlösser zeigt Italien, dessen Exportanteil von 1 053 100 kg in 1912 auf 475 700 kg in 1928 zurückging.

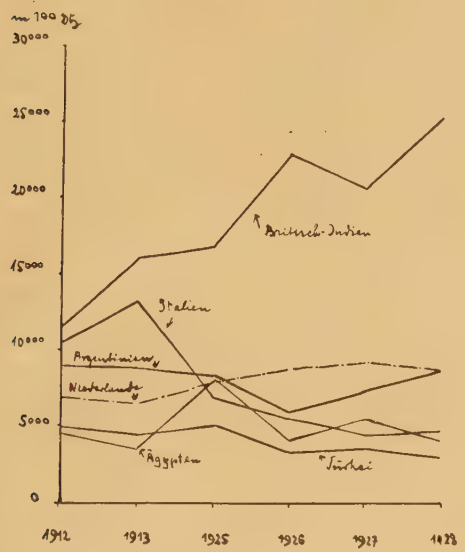


Fig. 14

Schloßausfuhr nach einzelnen Ländern.

Die Exportpreise nach 1924 zeigen für Baubeschläge und Schlösser in den einzelnen Jahren folgende Bewegungen. Zu den Berechnungen ist zu bemerken, daß sie sich auf alle Artikel der Baubeschlag- und Schloßindustrie beziehen. Die folgenden Zahlen sind durch Division des Gesamtwertes der Ausfuhr durch die gesamte exportierte Menge errechnet.

		1925	1926	1927	1928	(1913) [1]
Baubeschläge	pro kg	1.19	1.19	1.15	1.20	0.87
Schlösser	„ „	2.07	2.11	2.07	2.17	1.31
Vorhängeschlösser	„ „	1.50	1.35	1.35	1.65	1.30 [2])
(Rauhe) Baubeschläge	im Durchschnitt			Mk. 35—50		18-20 [3])

[1]) Monatliche Ausweise für den deutschen Außenhandel, Dezemberhefte 1925—1928.
[2]) Nach Informationen des Herrn H. W. in G.
[3]) Nach Mitteilungen des Herrn W. S. in G.

Mengenmäßig beträgt im Gegensatz zur Vorkriegszeit heute die Ausfuhr ca. ⅝ der Gesamtproduktion [1]).

Aus den dargestellten Ziffern der Exportschwankungen in Baubeschlägen und Schlössern lassen sich Schlüsse auf die Aufnahmefähigkeit der in Frage kommenden Auslandsmärkte ziehen. Betrachten wir zuerst die Niederlande als Absatzmarkt. Der ausgedehnte Kolonialbesitz der Niederlande einerseits und das enge Verhältnis zwischen den großen holländischen Exportfirmen und der deutschen Baubeschlag- und Schloßindustrie (viele Exportvertreter in Holland sind Deutsche) andererseits schufen die Basis fur einen solchen Absatz, wie ihn die Niederlande vor dem Kriege hatten. Die durch den Krieg abgebrochenen Beziehungen wurden während der Inflation und nach dieser Zeit im alten Maße wieder eröffnet. Die Niederlande versorgen die alten Absatzgebiete mit den vor dem Kriege gut eingeführten Produkten weiter. Die Aussichten im holländischen Export sind gut, da Holland noch keine eigene derartige Industrie hat und es die deutschen Produkte günstig beziehen kann.

Argentinien hat vor dem Kriege einen guten Absatzmarkt für Baubeschläge und Schlösser, weil die Bautätigkeit dort vermöge des durch die Korn- und Fleischausfuhr ins Land fließenden Reichtums besonders gesteigert wurde. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika verfügten vor dem Kriege noch nicht über eine so weit leistungsfähige Baubeschlag- und Schloßindustrie, als daß sie mit derjenigen des Kontinents hätten wetteifern können. Nach dem Kriege ändert sich diese Einfuhrmöglichkeit für den Artikel Schlösser, da inzwischen die amerikanische Schloßindustrie einen bedeutenden Aufschwung genommen hat. Der Artikel Baubeschläge dürfte auch in Zukunft in Argentinien noch guten Absatz erzielen, da die Bautätigkeit auch hier durch den Weltkrieg gehemmt wurde, weil durch ihn der argentinische Getreide- und Fleischexport ins Stocken geraten war, neuerdings aber die alten Marktbeziehungen wiederhergestellt sind.

Bei der Einfuhr von Baubeschlägen und Schlössern nach Britisch-Indien war es vor allem der Artikel Vorhangschlösser, der vor dem Kriege nach dorthin in großen Mengen ging. Die Nachfrage nach diesen Produkten ging aus von den Händlern Innerasiens, die für Vorhängeschlösser in den niederen Bevölkerungsklassen dieses Territoriums und weiterhin Sibiriens gute Abnehmer fanden. Auch China wurde zum größten Teil von den Einkaufszentralen Bombay, Karachi, Madras und Kalkutta aus versorgt, eine Tatsache, die daraus hervorgeht, daß China im Jahre 1925 als eigene Einfuhr wertmäßig ungefähr denselben Wert an deutschen Baubeschlägen und Schlössern aufzuweisen

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 22. Juli 1928, Nr. 171.

hatte wie die Schweiz [1]). Auch die amerikanische Einfuhr von Vorhängeschlössern in 1925, die etwa ein Drittel [2]) der deutschen ausmacht, dazugerechnet, kann den Bedarf des Chinamarktes nicht ausreichend versorgen. Die durch den Krieg gehemmte Ausfuhr nach Britisch-Indien nahm nach 1924 ein immer steigendes Ausmaß an und belief sich 1928 auf mehr als die doppelte Menge von 1912 und auf rund 160 % der Ausfuhr von 1913. Diese Steigerung läßt für den über Britisch-Indien versorgten Nachfragekomplex den Schluß zu, daß er auch in Zukunft noch in unverminderter Höhe, wenn nicht in steigendem Ausmaß sich geltend machen wird.

Der ägyptische und türkische Absatzmarkt hat bis auf eine Differenz im Export von Schlössern nach der Türkei ungefähr die gleichen Mengen aufgenommen wie vor dem Kriege. Die wahrscheinliche Aufnahmefähigkeit der Türkei ist für die Zukunft zweifelhaft, da durch die Kriegsfolgen die Kapitalknappheit in diesem Lande derartig geworden ist, daß nur unter Gewährung von langfristigen Krediten ein Export nach dorthin möglich ist. Ebenfalls zweifelhaft dürften die Exportmöglichkeiten nach Aegypten sein, da dieser Markt von Italien aus günstiger beliefert werden kann, da die englische Konkurrenz sich stark um den Absatz nach Aegypten bemüht und weil auch zur Finanzierung des ägyptischen Exportes Kredite von einer Dauer zu geben sind, wie sie die geringe Kapitalkräftigkeit der deutschen Industrie nicht zu leisten vermag.

Das typische Beispiel eines Importlandes, das selbst nach und nach zum Export übergeht, ist Italien. Dieses Land führte vor dem Kriege bedeutende Mengen an Schlössern ein, baute sich aber im Kriege und in der Nachkriegszeit selbst eine Spezialindustrie auf und deckt nun, noch bestärkt durch zollpolitische Maßnahmen, den größten Teil seines Bedarfes an Beschlägen und Schlössern selbst. Dieses geht deutlich aus der Exportziffer nach Italien vom Jahre 1928 hervor, die sich auf nicht mehr als 50 % der Vorkriegsmenge beläuft.

Eine Verringerung der Nachfrage gegenüber dem letzten Jahre vor dem Kriege hat durch die Verarmung der Balkanländer und Rußlands stattgefunden. Diese Gebiete beziehen nur noch Bruchteile von den vor dem Kriege bezogenen Mengen.

Inwieweit die gezeigte Konstellation des Auslandmarktes nach der Stabilisierung mit zur Verbandsbildung führte, soll erst im Zusammenhang mit den hemmenden Faktoren in dieser Periode untersucht werden (s. Kap. B II c 1). Abschließend ist hier für die Ursachenseite der Verbandsbildung festzustellen, daß die gegenüber vor dem Kriege nicht gestiegene Aufnahme-

[1]) Wirtschaftsdienst Heft 35, 1927, Seite 1352.
[2]) Wirtschaftsdienst Heft 35, 1927, Seite 1353.

fähigkeit der Märkte und die Steigerung der sozialen Lasten und Abgaben, dazu die etwa nur zu 50 % ausgenutzte Produktionskapazität der Unternehmen starke Tendenzen zu einer Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie enthalten. Diese Tendenzen können sich jedoch nicht sogleich auswirken, da ihnen noch Hemmnisse gegenüberstehen.

II. Die Hemmnisse der Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

a) Die Individualität der Produkte.

Liegen in dem Unterschied der Nachfrage- — gegenüber der Angebotseite — einerseits Gründe für Zusammenschlüsse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie, so wirken andererseits dem Zustandekommen von Verbänden Hemmnisse entgegen. Unter diesen ist die Individualität der Produkte von Bedeutung.

Die Herstellung von Baubeschlägen und Schlössern in so vielen kleinen und mittleren Betrieben brachte es mit sich, daß jedes Unternehmen seinen Fabrikaten eine persönliche Note verlieh. Wenn man auch später Artikel unter großen Gesichtspunkten als gleichartig bezeichnete, so hatte doch jeder einzelne sein individuelles Merkmal der Herstellung, man konnte ihn von anderen unterscheiden. Als Beispiel sei aus dem Produktionsprogramm der Schloßfabrikation der Artikel Panzerschlösser betrachtet. Diesen Artikel stellte die Firma Damm & Ladwig in Velbert in schwererer Ausführung als andere Werke her. Auch die Dimensionen waren, genau besehen, andere. Z. B. maß die als Größe 35 mm in anderen Katalogen bezeichnete Type bei Damm & Ladwig nur 32 mm, wurde aber bei der Bestellung immer als solche von 35 mm bezeichnet. Nahm man ferner als normale Type dieser Schloßart das Panzerschloß mit lackierten Panzern und eisengrauem Bügel und Schlüsseln an, so gab es einige Firmen, welche als normale Sorte bei gleichem Preise und unter gleicher Bezeichnung Schlösser mit vernickelten Bügeln und Schlüsseln lieferten. Auch hinsichtlich der Vernickelung gab es Unterschiede. Einige Firmen lieferten unter der Bezeichnung „Panzerschlösser in vernickelter Ausführung“ solche mit vernickelten Panzern, Bügeln und Schlüsseln, die im Nickelbad vernickelt waren und dann in einer Trommel zusammen mit Reinigungsmaterial „gerommelt“ waren. Andere Firmen verstanden unter dieser Ausführung Schlösser mit vernickelten Teilen, die nach dem Bade vor der Polierscheibe mit Hochglanz versehen waren. Welche Schwierigkeiten aus einer derartigen Differenzierung innerhalb einer Produktensorte für die Syndizierung eines solchen Artikels erwachsen, geht aus dem Erwähnten hervor.

Lagen so die Hemmnisse der Verbandsbildung erstens in der verschiedenen Ausführung einzelner als gleich bezeichneten Produkte, so kommt als zweites Hemmnis die große Anzahl der Modelle hinzu, die von den einzelnen Unternehmen in der Baubeschlag- und Schloßindustrie hergestellt werden. Die „Ruhr- und Rhein-Wirtschaftszeitung" erwähnt an einer Stelle, daß „in einer Schloßfabrik größeren Umfanges (Mitte 1928) [1]) mehr als 1700 Nummern von Schloßtypen geführt und bei Bedarf auch hergestellt werden" [2]). Das durchschnittlich von den Baubeschlagfabriken geführte Sortiment bewegt sich zwischen 500 und 800 Typen. Ein Beispiel möge erläutern, in welche verschiedenen Modelle die Kategorie „Einsteckschlösser" zerfällt. Von diesem Artikel verlangt fast jedes Importland andere Aufmachungen; dieses gilt besonders hinsichtlich des Schloßäußeren. Auch gibt es wieder Unterschiede des inneren Mechanismus, z. B. ob mit oder ohne Zuhaltungen, hinsichtlich der Zahl der Zuhaltungen, ob mit Messingteilen oder nur einzelnen Messingeinlagen usw. Durch diese Differenzierung entstehen die unter den verschiedensten Bezeichnungen gängigen Einsteckschlösser. Es gibt argentinische, holländische, holländisch-indische, orientalische, dänische (diese zerfallen wieder in Unterabteilungen wie Kopenhagener usw.), deutsche und französische Einsteckschlösser. In ähnlicher Weise sind die Produkte der Baubeschlagindustrie differenziert, wo man nur die Anzahl von Türbändern oder Gehängen zu betrachten braucht, um einen Begriff von der Sortiertheit dieses Artikels zu erhalten.

Bietet die große Anzahl der Produkte an sich schon ein Hemmnis der Verbandsbildung, so begründet die Individualität auf der anderen Seite bei der Syndizierung der einzelnen Produkte auch noch große Kosten. Diese bilden eine weitere Hemmung für den Zusammenschluß. Da die Mengen des zu syndizierenden Artikels innerhalb des gesamten Produktionsprogramms der Baubeschlag- und Schloßfabriken mit nur wenigen Ausnahmen meist klein zu sein pflegen, entsteht die Frage, ob die Kosten, die durch die gesonderte Behandlung des in Frage kommenden Artikels entstehen, in einem Verhältnis zu dem durch den Zusammenschluß erzielten Gewinn stehen. Theoretisch gesehen wäre es möglich, z. B. aus den Hunderten von Gehängearten einige Artikel herauszugreifen und für dieselben Konventionen oder Syndikate zu gründen. Praktisch käme es aber darauf an, ob bei den jeweils gegebenen Sortimentsbestellungen, in denen von jeder syndizierten Sorten Gehänge und daneben vielleicht noch andere Produkte des Lieferwerks in Frage kommen, nicht eine zu große Arbeit geleistet werden müßte, indem

[1]) Erläuterung des Verfassers.
[2]) Heft 10 vom 8. März 1928, Seite 365.

diese Orders durch die einzelnen Syndikate gehen und von hier aus verteilt werden. Dazu ist die enorme Arbeit der Werke in Betracht zu ziehen, die darin bestände, jeweils für die einzelnen verschiedenen Posten besondere Fakturen auszustellen und diese dann durch die Syndikate gehen zu lassen. Solange noch eine derartige Reichhaltigkeit des Produktionsprogramms an verschiedenen Modellen besteht wie gegenwärtig, wird die Individualität der einzelnen Produkte einer Verbandsbildung hemmend gegenüberstehen. Dieses Hemmnis würde an Intensität in dem Maße abnehmen, wie Typisierungen unter den Produkten eingeführt würden, d. h. mit verkleinerter Anzahl von verschiedenen Artikeln.

b) Die Sonderinteressen der einzelnen Unternehmer.

Hier spielen Größenverhältnisse eine Rolle. Die Unterschiede zwischen dem Betriebsumfang der einzelnen Werke sind teilweise so groß, daß es nur mit Schwierigkeiten gelingt, allen eine entsprechende Stellung in einem Verbande zu schaffen. Man braucht nur an die Hemmungen zu denken, welche der Gründung eines Panzerschloßverbandes im Wege standen, wo es z. B. galt, die Firma Damm & Ladwig mit 1600 Arbeitern, C. F. Schröder mit ca. 400 Arbeitern mit einer Reihe anderer Firmen, welche zwischen 20 und 200 Arbeitern beschäftigten, in einem Verbande zusammenzubringen. Hierbei ist es vor allen Dingen der Kampf um die Quote am Verbandsumsatz, der ein ausgiebiges Feld für das Geltendmachen von Sonderinteressen der einzelnen Unternehmer bietet. Wird der Umsatz einer Periode als Basis für die Quotenverteilung genommen, so werden von den Einzelnen Umsätze von ähnlichen Fabrikaten wie den zu syndizierenden mit angegeben. Andere führen an, das betr. Jahr sei wegen Betriebsumstellungen in dem in Frage kommenden Artikel besonders schlecht gewesen und wünschen eine Periode angeben zu dürfen, auf Grund der darin erfolgten Umsätze eine größere Quote erzielt wird. Wie schwierig eine Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie ist, zeigt sich z. B. in dem Mangel an Zusammenschlüssen in der Vorhängeschloßindustrie. Theoretisch betrachtet, müßte es hier ein Leichtes sein, einige Gruppen herauszuschälen und auf der Basis dieser Hauptgruppen Preiskartelle zu gründen; denn unter großen Gesichtspunkten betrachtet, gibt es in dieser Industrie nur Vorhängeschlösser mit und ohne Zuhaltungen, automatische und nicht automatische Schlösser und einige Schloßarten mit patentierter Einrichtung. Würde man letztere weglassen, so könnte man immer noch den größten Teil der Produktion in Kartellen

zusammenfassen, die unter den obigen Gesichtspunkten gegründet sind. In der Praxis ist jedoch ein solcher Versuch nie gemacht worden, weil er a priori an den Sonderinteressen der Unternehmer, die in den einzelnen von ihnen hergestellten Schloßsorten besondere Absatzgebiete haben, scheitern würde. Bei dem Versuch der Gründung eines solchen Kartells würde jeder Fabrikant das Opfer an Selbständigkeit ablehnen; die möglichen Chancen sind ihm im Vergleich zu dem seiner Ansicht nach zu bringenden Opfer zu gering. Eine derartige Einstellung der Produzenten herrscht vor allem in Westfalen, wo das Eigenbewußtsein der Einzelunternehmer sehr stark ausgeprägt ist. Sie suchen nach Möglichkeit ohne Verband auszukommen oder lassen sich mühsam in einen Zusammenschluß hineinbringen, um dann in für die Verbandsbildung ungünstigen Zeiten wieder vom Verband abzuspringen.

B. Die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

I. Die Vorläufer der modernen Verbände.

a) Die sog. „Stapelverbände".

Schon zu Beginn des vorigen Jahrhunderts läßt sich eine Verbandsbildung in den Artikeln der Baubeschlag- und Schloßindustrie feststellen. Im Gegensatz zu den heutigen Verbänden, bei denen es sich um Preisnormierungen für Massenprodukte handelt, war es damals die sog. Stapelgenossenschaft aller Produzenten, die an Hand der aufgestapelten Produkte der Schmiede verglichen mit dem jeweiligen Bedarf die zu produzierenden Mengen festsetzten. Diese „Stapelverbände" nahmen ihren Ursprung in der Zeit der französischen Besetzung Deutschlands, als der Markt an Ueberproduktion litt. Der Vorgang in den Stapelverbänden war etwa folgender: Jeder Schmied, der sich mit der Produktion von Baubeschlägen und Schlössern befaßte, war verpflichtet, seine Erzeugnisse an den „Stapel" abzusetzen, dem er zugeteilt war. Er bekam von hier aus auch die Bezahlung der abgelieferten Güter. Die Verkaufspreise wurden festgelegt vom Stapelverwalter und der Versammlung der Schmiede. Von der Stapelverwaltung aus wurde auch eine Produktionsregelung im heutigen Sinne vorgenommen, d. h. man versuchte damals schon, an Hand der vorliegenden Aufträge, die auch von den einzelnen Schmieden an den Stapelverwalter zu leiten waren, Produktionseinschränkungen bezw. Produktionsvermehrungen vorzunehmen. Zur Durchführung der geplanten Maßnahmen regulierte man die Arbeitszeit der einzelnen.

In den Bestimmungen, welche dieser Verband zu Beginn des vorigen Jahrhunderts erlassen hat, erkennt man bereits die Anfänge jener Maßnahmen, deren sich die modernen Verbände zur Regelung ihrer wirtschaftlichen Interessen bedienen.

b) Der „Gehängeschmiedeverein zu Ennepestraße und Voerde".

Ein Verband, der gleichfalls noch nicht unter den Voraussetzungen der modernen Massenproduktion gebildet wurde, war der „Gehängeschmiedeverein zu Ennepestraße und Voerde". Er wurde im Jahre 1845 abgeschlossen und stellt eine Preiskonvention zwischen den beteiligten Schmieden dar. Nebenbei wurden Abreden über den Absatz getroffen. Der Verband bestand einige Zeit, bis daß das Zeitalter anbrach, dem die Massenproduktion ihre Charakteristik gab, und wo der kleine Betrieb mit der fabrikmäßigen Herstellung der Erzeugnisse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie vertauscht wurde [1]).

c) Verband Berliner Möbelschlösser.

Dieser Verband des vorigen Jahrhunderts hatte nur lokale Bedeutung für Velbert, da nur dort der Artikel „Berliner Möbelschlösser" hergestellt wurde. Die Konvention wurde von Velberter Fabrikanten im Jahre 1887 mit dem Sitz in Velbert gegründet. Die Gründungsmotive lagen in der Ueberproduktion in Berliner Schlössern, hervorgerufen durch zu viele Neueinrichtungen in diesen Schlössern bei den Velberter Produzenten. Der Verband trug den Charakter einer losen Preiskonvention ohne Quotenfestsetzung. Er regelte außer den Preisen noch Rabatte für Zwischenhändler, Umsatzbonifikationen und ähnliche Konditionen. Die Vereinigung konnte wegen der vielen kleinen Outsider nicht viel ausrichten und zerfiel nach 3 Jahren. 1892 und 1897 wurde sie nochmals gegründet; jedoch die Erfolglosigkeit ihrer Bestrebungen ließ die Verbindung nach kurzem Bestehen wieder verschwinden [2]).

II. Die moderne Verbandsbildung.

a) Vor dem Kriege.

1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage vor dem Kriege.

In der Hauptsache soll dieses Kapitel die Marktlage vor dem Kriege bis zum Jahre 1912 darstellen, weil sich in diesem Jahre schon Erscheinungen in der Technik zeigen, die denen nach dem Kriege in ihren Wirkungen auf die Produktion verwandt sind.

Vor dem Kriege wurde die Hälfte [3]) der gesamten Produktion an Baubeschlägen und Schlössern vom Inlandsmarkte aufgenommen, während die andere Hälfte teils auf direktem Wege,

[1]) Aehnlich Dr. Voye: „Festschrift . . . . Seite 45.
[2]) Nach einer mündlichen Information durch Herrn W. Langenberg.
[3]) Schätzungen des Herrn H. W. und W. S.

größtenteils aber auf indirektem, auf den Auslandsmarkt gelangte. Der wirtschaftliche Aufschwung Deutschlands nach den Gründerjahren bis zum Weltkriege, ein Bevölkerungszuwachs von durchschnittlich 1,4 % in diesen Jahren wirkte sich auf dem inländischen Baumarkt als eine ständig steigende Nachfrage aus. Der gute Absatz von Baubeschlägen und Schlössern, der noch durch die vortrefflichen Exportmöglichkeiten einen weiteren Anreiz zu Neugründungen von Unternehmen dieser Branche schafft, gewährt bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts noch allen Werken lohnende Preise. Aufblühende Länder wie Argentinien, die holländischen und britischen Kolonialländer und der Orient nahmen die gesteigerte Produktion bis dahin noch gut auf. Hinzu kam noch, daß auf dem südamerikanischen Markt in diesen Jahren die damals noch wenig entwickelte nordamerikanische Konkurrenz nicht mit in Wettbewerb trat. Der Balkan hatte noch keine eigenen Versorgungsländer. So kann die Marktlage inbezug auf Aufnahmefähigkeit von Beschlägen und Schlössern bis zum Beginn des neuen Jahrhunderts als ausbalanciert angesehen werden. Verbände zur Regulierung von Preisen und Konditionen waren noch nicht erforderlich.

Das ständige Heranwachsen neuer Konkurrenz und der Uebergang zu einer mehr maschinellen Herstellung nach 1900 führten jetzt allmählich zu Ausmaßen in der Produktion, die im Vergleich zu den Absatzmöglichkeiten schon die Tendenz zur Ueberproduktion zeigten. Diese Erscheinung fand man besonders in älteren Produktionszweigen, wie z. B. in der Fitschen- und Eckenfabrikation, bei der Herstellung von Fenstergetrieben und -beschlägen, in der Riegel- und Gehängefabrikation. In der Schloßindustrie bot besonders der Absatz an holländischen Türschlössern einen Anreiz zur weiteren Ausdehnung der Erzeugung dieses Artikels. Hier finden sich schon zu Anfang des neuen Jahrhunderts Konkurrenzkämpfe. Gleichfalls zeigt die Fabrikation von Möbelschlössern die Tendenz zur Uebererzeugung. Wie sich diese Konkurrenzkämpfe nun abspielten und welche Auswirkungen auf die Preise in dieser Epoche stattfanden, soll im einzelnen nicht untersucht werden. Bis zu welchem Grade die gegenseitigen Unterbietungen gingen und wie stark der Interessenkampf um den Absatz bereits in der Vorkriegszeit war und zwar speziell nach Beginn des 20. Jahrhunderts, bezeugt deutlich folgende Aussage eines größeren Unternehmers der Baubeschlagindustrie: „Trotz der regen Nachfrage waren die Preise der meisten Baubeschläge außerordentlich gedrückt und nur durch Ausnutzung der äußersten Arbeitszeit (10—12-Stundentag) war es möglich, einigermaßen dem Mitbewerb standzuhalten [1])." Einige Jahre wurde dieser Konkurrenzkampf durch-

[1]) Brief des Herrn W. S. an den Verfasser.

geführt, da der Verdienst der Vorjahre noch ausreichte, um die Produktion auch zu gedrückten Preisen noch weiterzuführen. Die Anlagen wurden vergrößert, um nach dem Prinzip „großer Umsatz, kleiner Nutzen" die Produktion lohnend zu erhalten. Dieser Ausbau der Erzeugung, der nach und nach von allen Werken gleichmäßig durchgeführt wurde, war es nun, der die Ueberproduktion so weit brachte, daß das Angebot nicht mehr im Einklang mit der Nachfrage stand. Die Folge davon war ein Sinken der Preise bis hart an die Grenze der Herstellungskosten. Zeitlich war dieser Punkt bei den einzelnen Fabrikationszweigen innerhalb der Baubeschlag- und Schloßindustrie etwa um das Jahr 1905 erreicht. Von dieser Zeit ab reift nun die Einsicht unter den Unternehmern, durch Zusammenschlüsse das weichende Preisniveau zu halten. Das Hemmnis der Individualität der Produkte und die Sonderinteressen sind nicht mehr stark genug, um den Verbandsbildungstendenzen noch hinderlich zu sein. Es entstehen in der Zeit von 1905 bis 1912 die ersten Zusammenschlüsse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie, Verbände, wie sie in gleicher Aufmachung und aus gleichen Ursachen auch noch nach dem Kriege, nach 1924, entstanden sind.

2. Die entstandenen Verbände.

Kennzeichnend für die Verbände zu Anfang des 20. Jahrhunderts ist ihre lose Bindung. Ihrem Charakter nach waren es Preisverbände. Auch finden wir daneben Verabredungen über die Verkaufsbedingungen, also schon Tendenzen zu Konditionenverbänden. Im einzelnen sind zwei große Gruppen der damals entstandenen Zusammenschlüsse zu unterscheiden: solche ohne und mit Kontingentierung des Verkaufs. Zu den ersteren zählen in der Baubeschlagindustrie die „Vereinigung der Gehängefabrikanten". Diese wurde im Jahre 1908 gegründet, um das durch die Ueberproduktion an Gehängen auf die Herstellungskosten herabgedrückte Preisniveau zu heben. Im Jahre 1907 entstand der „Deutsche Riegelverband", eine lose Konvention in ähnlicher Aufmachung wie der Gehängeverband. Artikel, die in ganz besonderem Maße durch die Ueberproduktion im Preise gedrückt waren, waren „Fitschen" und „Ecken". Die verhältnismäßig große Anzahl der Produzenten dieses Artikels schloß sich deshalb auch schon sehr früh zur Preisregulierung zusammen, und es soll bereits in den 90er Jahren schon eine lockere Preiskonvention unter dem größten Teil der Fitschen- und Eckenfabrikanten gegeben haben. Teilweise war der Zusammenschluß unter den Produzenten so fest, daß es bereits um die Jahrhundertwende zur Gründung eines Syndikates gekommen ist, welches

neben Preisvereinbarungen für Fitschen und Ecken auch Bestimmungen über den Absatz getroffen hatte. Der Sitz des Syndikates wechselte wegen Unstimmigkeiten unter den Mitgliedern von Köln nach Berlin und befand sich auch eine Zeitlang in Düsseldorf. Uneinigkeiten unter den Mitgliedern gewährten dem engen Zusammenschluß jedoch nur eine kurze Dauer in den einzelnen Phasen des Bestehens an den verschiedenen Orten [1]). Im Jahre 1907 erfolgte nach einer kurzen Unterbrechung wieder eine Annäherung unter den Produzenten, die sich nun in einem lockeren Preisverband ohne Quotenfestsetzung für die Beteiligung am Absatz zusammenschlossen. Verhältnismäßig spät entstand der „Verband deutscher Charnierfabrikanten" im Jahre 1912. Der Verband trug den Charakter einer Preiskonvention ohne Quoten und regelte die Preisfestsetzung für alle Arten von Scharnieren.

In der Schloßindustrie gab es in der Velberter Möbelschloßindustrie eine Anzahl von Verbänden, von denen der größte Teil den Charakter von Preisverbänden mit Kontingentierung trug. Zu nennen sind unter diesen: Verband für Band-, Schrank- und Schweizerschlösser, Verband für Einlaß- und einsteckende Möbelschlösser, Verband für Teekistenschlösser, Verband für Treck-, Magazin- und Kellerschlösser, Verband für Zuhaltungsmöbelschlösser und der Verband für aufliegende Möbelschlösser. Allen Verbänden ist eigen, daß sie nur teilweise die Produktion der einzelnen Artikel regeln, daß sie immer unter zeitweiligen Suspendierungen zu leiden hatten. Der Grund dürfte in den zahlreichen Outsidern gelegen haben, die eine feste Verbandspolitik auf eine bestimmte Zeit nicht ermöglichten. Eine gewisse Beachtung verdienen noch die beiden Vorkriegsverbände in der Einsteckschloßindustrie: „Verband der Hersteller holländischer Türschlösser" und das „Französische Kellerschloß-Syndikat". Die Steigerung der Produktion in holländischen Türschlössern verursachte, daß die bis dahin lohnende Produktion durch die gegenseitige Konkurrenz in eine unrentable verwandelt wurde. Da aber der daraufhin gegründete Verband nicht alle Produzenten dieser Branche umfaßte, war ihm nur ein vorübergehendes Bestehen garantiert. Das „Französische Kellerschloß-Syndikat" — im Hinblick auf einen später eventuell erfolgenden, engeren Zusammenschluß so genannt — wurde aus ähnlichen Motiven wie der vorher erwähnte Verband gegründet, litt aber ebenfalls an den genannten Schwächen.

[1]) Bestimmte Anhaltspunkte für die Syndikate waren nicht zu erhalten, da einerseits der damalige Verbandsleiter jegliche Auskunft ablehnte und andererseits von einzelnen Mitgliedern keine definitiven Auskünfte zu bekommen waren.

3. Kritische Betrachtung der Vorkriegsverbände.

Allgemein für diese Verbände ist festzustellen, daß sie wohl niemals den gesamten Produzentenkreis erfaßt haben. Dieser Umstand begründet ihre Schwäche. Wir finden deshalb bei allen entstandenen Konventionen, seien es solche ohne oder mit Kontingentierung, sei es beim „Verband der Fitschen- und Eckenfabrikanten", der bereits die Form eines Syndikates zeigte, daß ihr Bestehen immer nur für kurze Zeit garantiert war. Ist dies der eine Grund dafür, daß sie in die Marktlage nur vorübergehend regulierend eingreifen konnten, so kommt als zweiter hinzu, daß die Technik im Vergleich zur Aufnahmefähigkeit des in- und ausländischen Marktes diese nur vorübergehend überwogen hat, daß sie aber noch nicht derartige Neuerungen in Bezug auf die Mechanisierung, die eine dauernde Ueberproduktion zur Folge hatten, aufzuweisen hatte wie etwa heute. Beide Komponenten bewirken zusammen, daß, als nach 1907 sich die Aufnahmefähigkeit der Märkte steigert, die Produzenten vom Verbande abließen und in die Preise der Outsider eintraten. Es muß auch festgestellt werden, daß der hemmende Faktor des besonderen Selbständigkeitsgefühls der einzelnen Fabrikanten in der damaligen Zeit noch in einer Weise wirken konnte, die heute längst durch die Einsicht der Zusammenschlußvorteile beseitigt ist. Die Fabriken waren teilweise in Jahren gegründet worden, in denen die Produktion bei freier Konkurrenz noch sehr lohnend gewesen war. Es war daher immer mit bestimmten Schwierigkeiten verknüpft, die einzelnen Produzenten auch in Zeiten gestiegener Nachfrage im Verband zusammenzuhalten. Für alle Verbände der Vorkriegszeit ist mit Ausnahme der beiden Einsteckschloßverbände zu vermerken, daß die getroffenen Preis- und Produktionsvereinbarungen sich nur auf Verkäufe und Lieferungen ins Inland bezogen. Der Export war wegen der Differenziertheit der auf den einzelnen Märkten üblichen Preise und Konditionen und wegen der losen Zusammenschlüsse noch nicht zu erfassen.

Zusammenfassend kann von den Vorkriegsverbänden gesagt werden, daß sie nur vorübergehend bestanden und kaum dauernden Einfluß auf die Preisgestaltung gehabt haben. Die Technik zeigte nur eine teilweise Entwicklung zur Massenproduktion; nur bei einzelnen Produkten schien sie um das Jahr 1905 zur Verbandsbildung zu zwingen. Es erwies sich jedoch, daß die gesteigerte Aufnahmefähigkeit der Märkte in den Jahren nach 1907 die erhöhte Produktion aufzunehmen vermochte und im Verein mit den sich wieder regenden Sonderinteressen die Verbände zur Suspension zwang.

b) In und nach dem Kriege bis zur Stabilisierung.

1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage.

Bestimmend für den Absatz an Baubeschlägen und Schlössern war im Kriege der Inlandsmarkt. Diesem geben die Stagnation auf dem Baumarkt und eine geringe Nachfrage nach Produkten der Hangschloßindustrie, die von der Heeresverwaltung ausgeht, ihr Gepräge. Der Export in diesen Artikeln war nur in ganz geringem Maße nach Holland und den nordischen Staaten möglich. Er ist aber derartig gering, daß er als Nachfrage auf dem Markte keine Rolle spielen kann.

Das Jahr 1918 bringt eine Veränderung der Marktlage. Bereits in 1919 finden wir wieder eine Belebung des Baumarktes. Der private Wohnungsbau beläuft sich in diesem Jahre auf 57 000 Wohnungen, also schon wieder auf gut ein Viertel der 1912 gebauten Wohnungen [1]). Der Inlandsmarkt zeigt eine geringe Nachfrage, die sich mit der einsetzenden Geldentwertung verstärkt. Der Eisenhändler deckt in der Inflation mehr als seinen Bedarf, um die hereinbekommenden Kapitalien gleich in Sachwerten anzulegen. Die Zahl der in der Zeit gesteigerter Inflation erbauten Wohnungen beläuft sich in den Jahren 1920 bis 1923 auf insgesamt rund ½ Million [2]). Die zunehmende Entwertung der deutschen Valuta ging schneller vor sich als die Preiserhöhungen in der Kleineisenindustrie folgten; aus diesem Grunde finden wir auch einen gesteigerten Export an Beschlägen und Schlössern. Genauere Ziffern über die exportierten Mengen liegen nicht vor, doch ist aus dem gesamten Absatz einzelner Werke in der Inflation zu ersehen, daß der Export den Inlandsabsatz überwogen hat. In dieser Zeit der dauernd erhöhten Preise bestanden die Vorkriegsverbände teilweise weiter. Ihre Aufgaben lagen jetzt in der jeweiligen Anpassung der Produktenpreise an die fortschreitende Entwertung.

2. Die Verbandsentwicklung dieser Periode.

In der Kriegszeit bestehen die Vorkriegsverbände fort, teilweise unterbrochen in ihrer Existenz durch ein völliges Versiegen der Nachfrage in einzelnen Artikeln. Die Aufgabe der Verbände liegt überwiegend darin, daß sie ihren Mitgliedern bei der Materialbeschaffung behilflich sind. Preisfestsetzungen findet man in der Kriegszeit kaum. Verbände dieser Art sind folgende, die aber in der Inflation z. T. suspendiert werden, weil

[1]) Müller a. a. o. Seite 83.
[2]) Müller a. a. o. Seite 83.

die Sonderinteressen der Mitglieder und die Gewinne der Inflation die Mitglieder bestimmen, sich nicht an die losen Bindungen dieser Konventionen zu halten. In Frage kommen hier: die vereinigten Gehängefabriken Hagen, Vereinigte Fenstergetriebefabriken, Vereinigung der Fitschen- und Eckenfabrikanten, Verband der Hersteller von Scharnieren. In der Schloßindustrie sind die Verbände meist suspendiert. Von besonderer Bedeutung ist das im Jahre 1916 begründete Syndikat der „Vereinigten Fensterbeschlagfabriken". In dieser Vereinigung gelang die Festigung der Mitglieder wohl aus rein psychologischen Gründen: durch häufige Zusammenkünfte dieser Gruppe kam ein enger persönlicher Konnex zustande, der viel zur Beseitigung egoistischer Interessen beitrug. Ein besonderer Kriegsbedarf an Fensterbeschlägen, der diesen engen Zusammenschluß hätte herbeiführen müssen, lag nicht vor. Das Syndikat besteht bis zum Jahre 1924. Die Aufgaben dieses Verbandes liegen während des Krieges in der Materialbeschaffung und während der Inflationszeit in der gemeinsamen Festsetzung von Höchstpreisen für den Inlands- und Auslandsabsatz. Das Hauptgewicht der Produktion lag in Sachsen.

Zu gemeinsamer Regelung der Produktenpreise trat im Jahre 1918 zum erstenmal auch eine Vereinigung der „Pendeltürbänder-Fabrikanten" zusammen. Der Zusammenschluß trägt damals den Charakter einer Preiskonvention mit Kontingentierung des Absatzes. Wie die meisten Vereinigungen dieser Zeit war auch diese Konvention wegen ihrer geringen Bindung der Mitglieder in ihrem Bestehen dauernd gefährdet und mußte deswegen öfters suspendiert werden. Ebenfalls aus den erwähnten Gründen wurde im Jahre 1919 der „Deutsche Riegelverband" begründet und zwar in der gleichen Zusammensetzung wie vor dem Kriege.

Ein fester Zusammenschluß, dessen Ziel in der Beseitigung der Materialknappheit und in der Festsetzung von Höchstpreisen lag und der für die Kriegszeit gegründet war und sich auch noch in der Inflationszeit behauptete, war die „Vereinigung deutscher Hangschloßfabrikanten". Dieser Verband soll wegen seiner Wichtigkeit im folgenden näher betrachtet werden.

Die Bestrebungen nach einem Verbande, der alle Produzenten der Hangschloßindustrie zwecks gemeinsamen Materialbezugs und zwecks Festsetzungen der Preise für Vorhängeschlösser zusammenfassen sollte, waren bereits in 1915 vorhanden. Im Verlaufe dieses Jahres kommt auf Grund von Verhandlungen zwischen allen deutschen Hangschloßproduzenten ein loser Verband zusammen, der „die gesamten Verhältnisse innerhalb der deutschen Schloßindustrie" regeln soll. Dieser Verband führt den Namen „Verein deutscher Hangschloßfabrikanten". Seinem

Charakter nach ist er eine ganz lockere Vereinigung vorläufiger Natur, um zum erstenmal eine Annäherung unter den Mitgliedern zu erstreben, die sich dann in einem Verband auswirken soll. Es wurden in den Versammlungen Richtlinien gegeben, ohne daß jedoch irgend ein Zwang verhanden war. Diese Richtlinien dienten lediglich dazu, den Beteiligten Ueberblicke über die jeweilige Marktlage zu geben, damit sie danach in ihren Preiskalkulationen vorgehen konnten. In dieser lockeren Form bestand die Vereinigung bis zum Jahre 1919. Erst durch die in der Versammlung vom 12. März 1919 genehmigten Satzungen wurde die Verbindung fester. „Der Zweck des Verbandes ist", nach § 3 seiner Statuten, „die Förderung der gemeinsamen Interessen der in ihm zusammengeschlossenen Fabrikanten; insbesondere die Regelung der Preise, Absatzverhältnisse und der Fabrikation sowohl für das Inlands- als auch für das Auslandsgeschäft — ferner die Wahrung der Interessen beim Einkauf von den zur Herstellung der Verbandsartikel erforderlichen Rohmaterialien, soweit sich die Mitglieder am Einkauf beteiligen wollen." [1]) Die Dauer der Vereinigung ist nach § 4 der Verbandsbestimmungen eine unbeschränkte. Ihre Auflösung kann unter Einhaltung einer sechsmonatlichen Kündigungsfrist mit dreiviertel Mehrheit beschlossen werden. An Zwangsmitteln kann der Verband Geldstrafen festsetzen, die bei einem durch die Statuten verbotenen Wettbewerb oder bei Nichteinhaltung der vom Verband festgesetzten Produktenpreise zu entrichten sind. Das Stimmrecht in der Versammlung ist nach dem Umsatz der Mitglieder berechnet. Die durch Unterbietungen von Außenseitern erzwungenen Annahmen von verlustbringenden Aufträgen werden durch Zuschüsse an die einzelnen Firmen wieder ausgeglichen. Die Zahlungen erfolgen aus einer Ausgleichskasse, deren Mittel in der Weise zusammenkommen, daß die Verbandsmitglieder außer den Unkosten für den Verband noch von den Lieferungen in Verbandsartikeln einen Prozentsatz von 1 % [2]) beizusteuern haben. Man hat versucht, die Beschlüsse des Verbandes auch auf die Außenseiter auszudehnen und auf diese Weise eine Monopolstellung auf dem Markte zu erhalten. Die Outsider wurden zu den Versammlungen hinzugezogen und erhielten so Kenntnis von den Verbandsbestimmungen. Im großen und ganzen wurde auf diese Weise eine Monopolstellung des Hangschloß-Fabrikanten-Verbandes erreicht. Die Vereinigung besteht in dieser Form ungefähr ein Jahr. Der gute Absatz an Hangschlössern im Jahre 1920 mit Beginn der Inflation führt dazu, daß teilweise die Bestimmungen des Verbandes bei der Preisgestaltung nicht innegehalten werden; es

[1]) Satzungen des Verbandes deutscher Hangschloßfabrikanten vom 12. 3. 1919.
[2]) Satzungen § 12.

kommt zu Uneinigkeiten, der Verband wird aufgelöst. Am 22 12. 1920 wird er jedoch wieder erneuert. Die fortschreitende Geldentwertung zwang wieder zu einer einheitlichen Preisfestsetzung durch einen Verband. Das Moment der Preisstellung war für die Folgezeit die wichtigste Ursache seines Fortbestehens. Mit der Stabilisierung fiel die Notwendigkeit dauernder Zusammenkünfte weg. Der Absatz verringert sich durch die Umstellung auf Goldmark; die Jagd nach Aufträgen verursacht wieder Zersplitterung. Ende 1924 wird der Verband wegen der völligen Wirkungslosigkeit seiner Bestimmungen aufgelöst.

3. Kritische Betrachtung der Verbandsbildung in dieser Zeit.

Die Betrachtung des in 1916 entstandenen Syndikates der Vereinigten Fensterbeschlag-Fabrikanten und der Vereinigung deutscher Hangschloß-Fabrikanten führen zu der Annahme, daß es möglich ist, engere Zusammenschlüsse als bisher herbeizuführen. Wenn auch die Individualität der Produkte vor dem Kriege und im Kriege noch eine große Rolle als hemmender Faktor spielt, so gewinnt man doch den Eindruck, daß die mangelnde Einsicht und die Sonderinteressen der einzelnen Produzenten in diesen Perioden der Hauptgrund für das Nichtzustandekommen engerer Zusammenschlüsse gewesen sind. Die Entwicklung der Technik konnte mit ihren Auswirkungen im Kriege und auch in der Inflation noch nicht eine Konzentrationsbewegung herbeiführen wie nach der Stabilisierung. Kriegs- und Inflationsgewinne bildeten das finanzielle Rückgrat der Einzelnen und bestärkten immer wieder ihren Unabhängigkeitswillen. Die Vorteile, die durch eine monopolistische Marktbeherrschung möglich gewesen wären, aber auch eine gewisse durch die Verbände diktierte Beschränkung der individuellen Interessen mit sich gebracht hätten, opferte der Produzent dem Zustand der Unabhängigkeit seines Werkes von Verbandsbestimmungen. Objektiv gesehen wären durch Zusammenschlüsse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie, vor allem in den Jahren der Inflation bei Lieferungen an das Ausland, derartige Verschleuderungen von Waren vermieden worden, wie sie in dieser Zeit tatsächlich vorgekommen sind. Zum mindesten aber wären durch eine einheitliche Preisfestsetzung bessere Preise erzielt worden und auf diese Weise größere Devisenbeträge ins Land geflossen.

Wenn auch im großen und ganzen ähnliche Momente für die Suspendierung des „Hangschloß-Verbandes" im Jahre 1920 maßgebend waren, so erhält diese Vereinigung doch durch ihren Zusammenhalt von 1920 bis 1924 und ihre Bestrebungen eine besondere Note. Sie hat die Hangschloßindustrie durch einheitliche Fixierung der Verkaufspreise und -Bedingungen während

der Inflationszeit weitgehend gestützt. Die Preisfestsetzung geschah entsprechend der Geldentwertung und ist in einer Weise vorgenommen worden, die auch auf den inländischen Bezieher Rücksicht nahm. Anfang 1920 ging von dieser Vereinigung eine Bewegung aus, die die gesamte Schloßindustrie — sowohl die Branchen der Möbel- und Einsteckschlösser als auch der Hangschlösser — umfassen sollte. Das Resultat dieser Betrebungen war eine Interessengemeinschaft der gesamten deutschen Schloßproduzenten, mit nur wenigen Outsidern. Die Form dieses Zusammenschlusses könnte man als ganz lockere „Konditionenkonvention" bezeichnen. Theoretisch wäre hier also zum ersten Male eine allumfassende Gemeinschaft geschaffen, die für die gesamte Schloßindustrie maßgebend gewesen wäre. In praxi muß jedoch zu dieser Formation bemerkt werden, daß ihre Bildung nur fiktiv war und daß sie in der Zeit, als ein engerer Zusammenschluß und Einzelheiten für die Mitglieder ausgearbeitet wurden, bereits bedeutungslos wurde. Die im Jahre 1920 deutlicher werdende Geldentwertung schuf in einzelnen Branchen Absatzmöglichkeiten, die bei der Gründung der Vereinigung nicht berücksichtigt waren und die so Anlaß zu Uneinigkeit und Austritt gaben. Auch für den Zerfall dieser Interessengemeinschaft bilden die Sonderinteressen der Einzelnen die Begründung.

Zusammenfassend kann man über die Verbandsbildung in der Baubeschlag- und Schloßindustrie während des Krieges und in der Inflationszeit etwa folgendes sagen: Ansätze in der Richtung der vor dem Kriege eingeschlagenen Bestrebungen bleiben bestehen. Die kurze Zeit der Materialknappheit übte einen Druck auf die Produzenten aus, der sogar die Vorbedingung zu einer großen Interessengemeinschaft für die gesamte Schloßindustrie schuf. Im übrigen bietet der In- und Auslandsmarkt in der Inflation derartige Gewinnmöglichkeiten bei freier Konkurrenz, daß Verbände in dieser Zeit kaum entstehen. Das Hemmnis der so gestärkten Sonderinteressen wirkt den Zusammenschlüssen entgegen.

c) Nach der Stabilisierung.

1. Zusammenfassende Uebersicht über die Marktlage nach der Stabilisierung.

Die Marktlage nach der Stabilisierung wird durch eine gewaltige Ueberproduktion in der Baubeschlag- und Schloßindustrie gekennzeichnet. Die Produktionskapazität hat sich gegenüber Vorkriegszeiten um 40—50 % [1]) gehoben. Diese Schätzung ist vielleicht allzu vorsichtig vorgenommen worden, und es ist

[1]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 21. Juni 1928, Nr. 144.

anzunehmen, daß für sie die letzten Vorkriegsjahre nach 1910, als für die ganze Vorkriegsperiode typisch, maßgebend gewesen sind. Mit Bezug auf die in einem früheren Kapitel gemachten Ausführungen über die Produktionskapazität in der Baubeschlag- und Schloßindustrie kann man heute gegenüber den Vorkriegsjahren einen Zuwachs an Produktionsmöglichkeiten von ungefähr 100—200 % annehmen. An sich könnte man noch eine höhere Produktionskapazität vermuten, wenn man die oben ausgeführten Darlegungen ins Auge faßt. Dieses wird jedoch durch die Einführung des Achtstundentages, der in allen Zweigen der Kleineisenindustrie durchgeführt ist, um einen gewissen Prozentsatz verringert. Es handelt sich bei dieser Feststellung dann aber um einen Vergleich der Produktionskapazitäten zwischen den Vorkriegsjahren zu Beginn des 20. Jahrhunderts und den Jahren nach der Stabilisierung. In dieser enormen Produktionssteigerung, die einen Zwang zur Ausnutzung der Anlagen mit sich bringt, liegt nun auf der Angebotseite das erste Motiv zur Zusammenschließung, eine Tatsache, die bei allen Berichten über Verbandsbildungen nach der Stabilisierung neben der Einwirkung der Lohnsteigerungen, Erhöhung der Steuern und sozialen Lasten im Vordergrund steht. Daß auch die Einwirkung dieser Abgaben in der Neuzeit als Zusammenschlußmotiv anzusehen ist, geht aus den in einem früheren Kapitel (A I a 2) dargelegten Ausführungen hervor. Weitere Antriebsfedern zu Zusammenschlüssen liegen in der in den Einkaufsgenossenschaften zusammengeballten Abnehmerschaft. Die angeführten Motive könnten in ähnlicher Weise wie vor dem Kriege nur zu einer spontanen Verbandsbildung führen. Die entstandenen Verbände sind aber noch aus tieferen Ursachen heraus gegründet worden. In den letzten Jahren kommen nämlich zu den Motiven auf der Angebotseite noch diejenigen hinzu, die sich aus der Lage der in- und ausländischen Absatzmärkte ergeben. Auf dem Inlandsmarkte ist festzustellen, daß sich der Wert der Hochbautätigkeit in den letzten Jahren kaum über den der letzten Vorkriegsjahre erhebt. 1912 belief er sich auf 4,2 Milliarden Mark, während er sich in den Jahren 1925 und 26 auf 4,5 und in 1927 und 28 auf rund 5 Milliarden Mk. belief. Zieht man bei Betrachtung dieser Ziffern noch in Erwägung, daß durch die Erhöhung der Baustoffpreise (die Indices hierfür bewegen sich in 1925 und 26 zwischen 140 und 160, in 1927 und 28 um 160 [1]) die Baukosten gegenüber 1913 erheblich gestiegen sind, so erkennt man, daß ein Wert von 5 Milliarden nicht eine höhere Nachfrage nach Beschlägen und Schlössern repräsentiert, sondern eher eine niedigere. Dazu kommt, daß die heutige Hochbautechnik nicht

[1]) Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1928, Heft 4, Seite 27.

mehr in dem Maße wie früher teure Artikel der Baubeschlag- und Schloßindustrie verwendet, sondern im großen und ganzen zur Verwendung von Produkten geringerer Qualität übergegangen ist. Auf diese Weise ist nicht nur der quantitative Bedarf auf dem Inlandsmarkte gesunken, sondern auch der Wert der verwendeten Produkte ist niedriger als vordem. Als Kompensationsmittel für den ausgefallenen Bedarf könnte die erhöhte Auslandsnachfrage dienen, die sich gegenüber 1913 um etwa 10 000 t gehoben hat. Schließt man sich aber einer Schätzung eines Organs aus der Eisenhändlerbranche an, das den Inlandsbedarf auf ca. 50—70 % des Vorkriegsbedarfs taxiert [1]), so kommt man auf einen Gesamtbedarf, der knapp den der Vorkriegszeit erreicht. Der Beweis hierfür liegt in der folgenden Ueberlegung. Im Jahre 1913 betrug die Gesamtausfuhr an Baubeschlägen und Schlössern rund 226 000 Dz. Der Inlandsbedarf hielt sich ungefähr auf gleicher Höhe, so daß man den Gesamtabsatz an den genannten Produkten in 1913 mit rund 450 000 Dz annehmen darf. Im Jahre 1927 werden rund 300 000 Dz exportiert; der Inlandsabsatz beläuft sich auf 50—70 % der Vorkriegszeit, im Durchschnitt also auf 60 %. Das ergäbe dann einen Gesamtbedarf von 300 000 + 136 000 Dz = 436 000 Dz im Jahre 1927, also eine Absatzmöglichkeit, die noch nicht einmal diejenige von 1913 erreicht. Für 1928 ergibt sich bei entsprechender Berechnung ein Bedarf von 443 000 Dz. Aus einer solchen Divergenz zwischen Produktions- und Absatzmöglichkeiten muß eine Verbandsbildung resultieren. Versuche, durch großen Umsatz und kleinen Nutzen den gesamten Produktionsapparat innerhalb einzelner Firmen auszunutzen, riefen gleiche Maßnahmen bei anderen Unternehmen hervor und übten durch das Ueberangebot auf das Preisniveau eine Senkung aus, die sich vereinzelt in einer Katastrophe ausgewirkt hat (z. B. Konkurs der großen Firma C. F. Schröder in Volmarstein).

Die Marktlage wurde durch die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage in einer Weise verschärft, daß heute die Motive der Verbandsbildung stärker sind als ihre Hemmnisse, ein Faktum, das aus der großen Zahl der begründeten Konventionen mit mehr oder weniger engem Zusammenschluß hervorgeht. Es ist anzunehmen, daß die heutige Zwangslage Veranlassung zu festerem Zusammenschluß der Unternehmer ist als vordem, wo die Verbandsbildung immer noch von der eigenen Initiative in größerem Maße als heute abhängig war. Außerdem dürfte die Einflußnahme der Amerikaner auf die deutsche Baubeschlag- und Schloßindustrie in besonderer Weise an dem Zustandekommen von Verbänden zum Schutze der Interessen der deutschen Werke mitwirken.

[1]) Mitteilungen für den Eisenwarenhandel 1928, Heft 16.

2. Die Verbandsentwicklung dieser Periode.

Die neuen Verbände schließen z. T. an frühere an, teils sind es neue Zusammenschlüsse. Um nun im folgenden eine Systematik dieser Vereinigungen nach der Stabilisierung zu geben, seien sie unter drei Gesichtspunkten betrachtet. Es sollen unterschieden werden:

a) Verbände ohne Umsatzquoten,
b) Verbände mit Umsatzquoten,
c) internationale Verbände.

a) Zu den Verbänden ohne Umsatzquoten gehört der größere Teil aller Zusammenschlüsse in der Baubeschlag- und Schloßindustrie. Diese Vereinigungen sind ihrem Charakter nach lose Konventionen, die Festsetzungen über die Preise treffen sollen. Gemeinsame Verkaufsstellen bestehen nicht.

Der älteste Verband dieser Art ist der „Deutsche Riegelverband", der seit 1919 mit nur kurzen Unterbrechungen besteht. Er regelt die Preisfestsetzungen für Riegel aller Arten und Ausführungen und zwar für den Verkauf nach dem Inland und Ausland. Die Kontrolle über Innehaltung der festgesetzten Preise geschieht durch gelegentliche Buchrevision. Die elf zum Verbande gehörigen Firmen, unter denen die Firma Heinrich Strenger in Heiligenhaus bei Velbert maßgebend sein dürfte, umfassen 90—95 % der gesamten deutschen Produktion dieses Artikels. Ebenfalls von längerer Dauer ist der „Verband der vereinigten Fenstergetriebe-Fabrikanten", der in seiner heutigen Form seit dem 17. 12. 1927 besteht. Der Zweck dieses Verbandes ist neben der Regulierung der Verkaufspreise für das In- und Ausland auch, Bestimmungen über das Ausmaß der Produktion zu treffen und zwar von allen Sorten aufliegender, gegossener oder gepreßter Fenstergetriebe und zugehöriger Griffe aller Art, auch solcher, welche nach einem patentamtlich geschützten Verfahren hergestellt werden. Daneben sollen die Interessen bei gemeinsamem Einkauf von den zur Herstellung erforderlichen Rohstoffen gewahrt werden [1]). Die Verbandskontrolle geschieht durch Nachprüfung der eingesandten Rechnungskopien und durch gelegentliche Revision des Geschäftsführers. Zum Verbande gehören neun Firmen, unter denen Brandt, Ebbinghaus & Co. in Gevelsberg und Heinrich Domininghaus in Brügge die größten sind. Die durch die Konvention erfaßte Erzeugung beläuft sich auf rund 85—90 % der deutschen Gesamtproduktion.

Zu den neueren Verbänden zählt die „Türschließer-Konvention", die am 1. Oktober 1926 ins Leben gerufen wurde. Beteiligt am Verbande sind vier Firmen. Outsider sind

[1]) Aehnlich Satzungen der Vereinigten Fenstergetriebe-Fabriken § 1.

keine vorhanden [1]). Die Hauptproduktion liegt in den Händen der Firma Yale & Towne; sie besitzt heute die früher in der Produktion dieses Artikels maßgebenden Werke: Damm & Ladwig in Velbert und Boge & Kasten in Solingen (B. K. S.) Die Verbandskontrolle geschieht in der üblichen Weise [2]). — Am 6. 3. 1928 wurde der „Verband der vereinigten Gehänge-Fabriken, Hagen" als Fortsetzung des schon vorher bestehenden, aber suspendierten Zusammenschlusses, wiedergegründet. Die Preisfestsetzung erstreckt sich auf Gehänge aller Art für den Verkauf im Inlande. Zur besseren Wahrung der gemeinsamen Interessen lassen die Verbandsbestimmungen zu, daß Verträge aller Art mit Außenseitern abgeschlossen werden können. U. a. sind im Programm auch Aufkäufe von Outsiderfirmen vorgesehen [3]). Die Kontrolle geschieht durch Prüfung der eingesandten Originalfakturen bei der Geschäftsstelle, von wo aus eine sofortige Zustellung derselben an die Kunden erfolgt. Außerdem sind gelegentliche Buchrevisionen seitens des Verbandsleiters vorgesehen. An der Konvention beteiligt sind zehn größere und einige kleinere Firmen, unter denen Dörken & Schulte und Karl Borggräfe, Gevelsberg neben der Firma Pollmann & Sohn in Volme i. Westf. maßgebend sein dürften. Der Verband umfaßt ca. 90—95 % der deutschen Gesamtproduktion. Ein ähnlicher Verband ist der der „Vereinigt. Süddeutschen Baubeschlagfabriken". In diesem sind die süddeutschen Produzenten von Gehängen vereinigt [4]).

Im November 1927 schloß sich die nur noch theoretisch bestehende „Vereinigung der Fitschen- und Ecken-Fabrikanten" wieder zu einer festen Preiskonvention zusammen. Geregelt werden die Preise für alle Arten von Fischbändern und Einlaßecken; einschließlich derjenigen, die durch ein patentamtliches Verfahren geschützt sind [5]). Die Kontrolle über die Einhaltung der Verbandsbestimmungen geschieht durch zweimalige Buchrevisionen pro Jahr. Der Verband, dem 17 Firmen angeschlossen sind, unter denen Breuer & Schmitz, Wald i Rhld., W. Hegenscheidt in Ratibor die Hauptrolle spielen, umfaßt 97—98% der deutschen Gesamtproduktion dieses Artikels.

Zur gleichen Zeit entsteht in neuer Form der alte „Verband der Vereinigten Fensterbeschlagfabriken", der damals als Syndikat bis zum Jahre 1924 bestanden hatte. Die heutige Konvention umfaßt nur wenige Firmen, unter

[1]) Velberter Zeitung vom 27. Januar 1928.
[2]) Weitere Ausführungen über diesen Verband finden sich im Kap. C b 3.
[3]) Satzungen der „Vereinigten Gehängefabriken, Hagen" § 2.
[4]) Nähere Angaben über den Verband lehnte der Vertrauensmann nach Rücksprache mit dem Obmann der Vereinigung ab. (Schreiben vom 5. Oktober 1928 an den Verf.)
[5]) Satzungen der Vereinigung der Fitschen- und Eckenfabrikanten § 2.

denen Moritz Martin in Crottendorf die größte ist. Die Verbandskontrolle geschieht heute durch Stichproben in den Fakturenbüchern und durch Uebersendung einer monatlichen Aufstellung der verkauften Artikel an die Geschäftsstelle des Verbandes. Die Vereinigung umfaßt rund 90 % der deutschen Produktion.

Als teilweise Fortsetzung des 1912 gegründeten Verbandes dieser Art ist der am 1. Dezember 1917 gegründete „Verband der Hersteller von Scharnieren" anzusehen. Im Gegensatz zu früher regelt der Verband nur die Gruppe der durchgehenden Scharniere und zwar nur für den Inlandsverkauf. Die Kontrolle über die Einhaltung der Preise erfolgt in der üblichen Weise. Führend in der Erzeugung dieses Artikels ist die Firma K. F. v. Bruck in Velbert, die sich jetzt im Besitz der amerikanischen Firma Stanley Works befindet. Der Verband umfaßt gegenwärtig 18 Mitglieder und hat 4 Outsider [1]). Mengenmäßig kontrolliert er rd. 90 % der deutschen Erzeugung.

Zum Schluß seien als Organisationen der dargestellten Art noch der „Verband der Hersteller von Schatullenschlössern" und der „Verband von Kofferschlössern" erwähnt. Der erstgenannte Verband wurde Mitte 1928 in Velbert gegründet und umfaßt 3 Mitglieder [2]). Letzterer entstand im Jahre 1927 in Iserlohn, umfaßt 24 Mitglieder und hat 10 Außenseiter, die aber wegen ihrer geringen Produktionskapazität ohne Bedeutung sein sollen. Zu diesen beiden Organisationen ist zu bemerken, daß sie nur auf äußerst losen Vereinbarungen beruhen. Der Schatullenschloßverband hat nicht einmal Satzungen.

b) Unter der Kategorie der Verbände mit Umsatzquoten sind diejenigen Vereinigungen zu verstehen, bei denen jedem Verbandsmitglied eine Quote am Gesamtumsatz zugewiesen ist. Werden größere Lieferungen als die den einzelnen Mitgliedern zustehenden gemacht, so haben diejenigen, welche ihre anteilsmäßige Menge überschreiten, für die mehr gelieferte Menge ein Strafgeld zu zahlen. Dieses fließt in eine Ausgleichskasse, die die eingenommenen Gelder an diejenigen leitet, die ihrer Quote nicht voll ausnutzen konnten. Diese Verbände mit Kontingentierung regeln die Preise ihrer Produkte für den Verkauf sowohl nach dem Inland als auch nach dem Ausland. Die Kontrollmaßnahmen bestehen bei allen in Rechnungskontrolle (teils durch Kontrolle der Originalfakturen, teils durch Kontrolle der Rechnungskopien) und in gelegentlicher Buchrevision oder Stichproben in den Fakturenbüchern.

[1]) Nachträgliche Aenderung seit der Gründung, wo 21 Mitglieder und keine Outsider vorhanden waren.
[2]) Kontrolle war nicht zu erfahren.

Vorherrschend ist diese Kategorie von Zusammenschlüssen in der Schloßindustrie. In der Baubeschlagindustrie besteht nur ein einziger derartiger Verband und zwar die Konvention der „Vereinigten Pendeltürbänderfabriken". Diese wurde am 29. März 1927 zwischen einer Reihe von Fabrikanten abgeschlossen, die bereits seit 1918 in loser Verbindung standen. Geregelt wird die Preisfestsetzung für Pendeltürbänder aller Art einschließlich der Zubehör- und Einzelteile, sowie von Ersatzfedern. Der Verband umfaßt 7 Firmen, unter denen Asbeck & Nelling und Fritz Dannert in Voerde und die Firma Dörken & Schulte in Gevelsberg die größten sind. Erfaßt werden durch die Konvention rund 90 % der gesamten deutschen Produktion dieses Artikels.

Unter den Konventionen mit Kontingentierung dürfte für die Schloßindustrie der „Panzerschloßverband" die größte Bedeutung gehabt haben. Hauptsächlich verbindet diese Konvention die Fabrikanten des alten Hangschloßverbandes, ist also gewissermaßen eine fragmentarische Fortsetzung des alten Verbandes. Auch die Zielsetzung des neuen Panzerschloßverbandes läßt noch auf gewisse Zusammenhänge mit der alten Vereinigung schließen. Im neuen Verband hatte man sich nämlich zum Ziel gesetzt, nach und nach alle Sorten von Hangschlössern zu syndizieren, um so ein Gebilde wie den früheren Verband, aber mit festerer Basis, wieder zu erhalten. 1926 fanden die ersten Verhandlungen unter den Panzerschloßfabrikanten statt, die aber kein endgültiges Resultat zeitigten. Erst unter dem 1. September 1927 kommt eine Vereinigung zustande. Erfaßt werden Panzerschlösser in allen Ausführungen. Vorgesehen sind vom Verband auch Richtlinien für die Preise der übrigen, nicht syndizierten Schloßsorten, die den Mitgliedern mit bindender Kraft auferlegt werden können. Die größte Quote lag bei der Firma Yale & Towne, die dieselbe durch den Ankauf der Firma Damm & Ladwig und durch erlangte Aktienmehrheit der „Vereinigten Riegel- und Schloßfabriken A.-G." in Velbert erhalten hatte. Der Verband umfaßte ca. 85 % der gesamten deutschen Produktion und ist stark abhängig von amerikanischen Einflüssen [1]).

Ferner finden wir in dieser Kategorie Fortsetzungen der früher bestehenden Verbände, wie z. B. den „Verband der Hersteller holländischer Türschlösser". Diese Konvention wurde am 1. 2. 1927 unter den alten Mitgliedern wieder begründet. Sie umfaßt heute mit 13 Mitgliedern die gesamte deutsche Produktion dieses Artikels. Ein anderer Verband dieser Art ist der aus dem alten französischen Kellerschloßsyndikat hervorgegangene Zusammenschluß der „Hersteller

[1]) siehe auch Kap. C b I.

von französischen Kellerschlössern". In seiner heutigen Form am 1. Juni 1927 begründet, umfaßt er 9 Mitglieder und hat einen Outsider [1]). Ferner gehört in diesen Zusammenhang der „Verband der Hersteller von französischen Bandtürschlössern". Vor dem Kriege gab es schon eine Annäherung unter den Produzenten dieses Artikels ohne Zuhaltungen, die jedoch zu keiner festeren Konvention geführt hat und daher nicht als Vorkriegsverband interessierte. Die damals einander näher gekommenen Produzenten schlossen sich nun mit denjenigen zusammen, die in der Hauptsache französische Bandtürschlösser mit Zuhaltungen anfertigten. Der heute bestehende Verband wurde am 1. März 1927 begründet und umfaßt mit 17 Mitgliedern 100 % der deutschen Produktion. Als letzter dieser Reihe ist noch der „Verband der Hersteller von argentinischen, holländisch-indischen und Orient-Einsteckschlössern" zu nennen. Er wurde in seiner heutigen Form am 1. April 1927 gegründet, umfaßt 14 Mitglieder und hat 2 Außenseiter [2]).

Unter den Verbänden mit Kontingentierung verdient ein Verband besondere Beachtung, weil er bereits über das Stadium einer Konvention hinaus ist. Es handelt sich um den „Schloßstifte-Verband", der bereits den Charakter eines Syndikates hat. Die eigene Verkaufsstelle befindet sich in Velbert. An sich gehört dieses Syndikat nicht in die bisher betrachtete Industrie der Fertigprodukte; es soll jedoch wegen seiner engen Zugehörigkeit mit in die Darstellung aufgenommen werden. Die Verbandsbildung in diesem Vorprodukt der Schloßindustrie ist neu; der Zusammenschluß kam erst nach langen Verhandlungen zustande. Die Gründe dürften in der durch den technischen Fortschritt der Neuzeit gesteigerten Ueberproduktion zu suchen sein. Am 21. 12. 1927 kam eine Preiskonvention unter den Herstellern von Schloßstiften zustande, die am 11. Juni 1928 [3]) bereits in ein Syndikat umgewandelt wurde. Die Vereinigung umfaßt 15 Mitglieder [4]) und hat keine Außenseiter. Der Sitz des Syndikates befindet sich in Velbert.

c) Die Kategorie der internationalen Verbände weist bis heute zwei Zusammenschlüsse auf, den „Zylinderschloßverband" und den „Verband der Hersteller von Möbelschlössern". Der Zylinderschloßverband wurde am 5. Januar 1928 in Essen gegründet. Seinem Charakter nach ist er vorläufig eine lose Preiskonvention ohne Kontingentierung

[1]) Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung, 9. Jahrgang, Heft 10.
[2]) siehe Fußnote 1.
[3]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 128 vom 2. Juni 1928.
[4]) Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung, Heft 10 a. a. O.

Die Kontrollorgane sind die üblichen. Durch den Zusammenschluß der englischen Erzeuger von Zylinderschlössern zu einem Verbande war es möglich, eine Verständigung zwischen den deutschen und englischen Produzenten herbeizuführen. In Deutschland erfaßt dieser Zusammenschluß 100 % der Produktion. Maßgebend ist die amerikanische Firma Yale & Towne. In England gehören von 8 maßgeblichen Zylinderschloßfirmen bereits 6 dem Verband an. Außerdem ist noch eine holländische Firma angeschlossen. Diese Zylinderschloßkonvention dürfte zu einer der bedeutendsten internationalen Verständigungen innerhalb der Kleineisenindustrie zu rechnen sein.

Gleichfalls über die Grenzen des Deutschen Reiches hinaus reicht der Möbelschloßverband, der am 20. Januar 1928 als Kongregat der alten Möbelschloßverbände begründet ist. Der neue Verband ist seiner Form nach eine lose Konvention ohne Kontigentierung zum Zwecke von Preisfestsetzungen. Er hat die üblichen Kontrollorgane. Ab August 1928 regelt er die Bestimmungen sowohl für das Inlands- wie für das Auslandsgeschäft. Der Verband umfaßt 20 Mitglieder und beherrscht etwa 90 % der gesamten deutschen Erzeugung [1]). Mit einigen Außenseitern ist ein Abkommen über die Preise und Lieferungsbedingungen getroffen worden. Es handelt sich hierbei um einige Barmer Firmen, die etwa 3—4 % der gesamten Produktion an Möbelschlössern in sich vereinigen. Internationalen Charakter erhielt der Verband im August 1928, als sich die größte österreichische Möbelschloßfabrik Gebr. Grundmann in Herzogenburg bei Wien und weiter noch eine belgische und französische Möbelschloßfabrik dem Verbande angeschlossen haben [2]).

3. Kritische Betrachtung dieser Entwicklung.

Charakteristisch für die Jahre nach der Stabilisierung ist der große Aufschwung der Verbandstätigkeit in der Baubeschlag- und Schloßindustrie. Der Grund hierfür dürfte in der gesteigerten Ueberproduktion liegen, die infolge einer nicht über den Vorkriegsbedarf hinausgehenden Nachfrage nicht mehr untergebracht werden kann. Daß die Verbandsbildung ab 1927 reger wird, liegt daran, daß sich mit Beginn dieses Jahres ein leichter Aufschwung am Baumarkt zeigt, daß aber gleichzeitig der Steuerdruck und die sozialen Abgaben in unverminderter Höhe die Produktion belasten. Das eine Moment rückt wieder die Gefahr eines Kampfes um die Aufträge in die Nähe, d. h. es wird die gesamte Produktionskapazität der Werke ausgenutzt, um auf diese Weise bei großem Umsatz und kleinem Nutzen zu ver-

[1]) Hamburger Fremdenblatt Nr. 227 vom 16. August 1928.
[2]) siehe Fußnote 1.

dienen. Die Folge davon würde in Warenverschleuderungen liegen, die kaum die Grenze der Selbstkosten erreichen würden, aber eintreten müßten, weil alle Werke nach obigem Grundsatz vorgehen würden. Die Einsicht der Folgen einer derartigen Ueberproduktion und zugleich der Druck der auf dem Unternehmer ruhenden Lasten lassen die Verbände dieser Zeit entstehen.

Zu der Verbandsbildung an sich ist im allgemeinen zu bemerken, daß sie sich noch in den Anfängen befindet. Konventionen mit und ohne Kontingentierung sind die Regel. Es fragt sich, warum diese lockeren Zusammenschlüsse gewählt sind. Der Grund liegt wohl darin, daß zwar die Motive für eine Verbandsbildung stärker waren als die Hemmnisse, daß aber andererseits noch nicht festere Bindungen gewählt wurden, weil die Unternehmer sich doch noch nicht vollständig den Verbänden beugen wollten. Das tief eingewurzelte Bestreben, ohne Vereinigungen auszukommen, spielt auch noch bei der Gründung der modernen Verbände eine Rolle. Bei der Beurteilung der Verbände hinsichtlich ihres weiteren Bestehens ist zu vermerken, daß bei der gegenwärtigen Marktlage für Baubeschläge und Schlösser, die keine Aenderung verspricht, ein Bestehen der Verbände garantiert ist. Für eine weitere Dauer der Vereinigungen spricht ferner die sich infolge des Kapitalmangels zwar nur in langsamem Maße vollziehende Modernisierung der Werke, die aber trotzdem die Produktionsmöglichkeiten noch weiter vergrößert und die Gefahr der Ueberproduktion noch weiter verstärkt. Das Bewußtsein der Unternehmer, daß die gegenseitige Konkurrenz die Preise bis unter die Selbstkosten sinken lassen würde, hält sie zusammen. Im Zusammenhang mit dieser Einsicht steht auch die Frage der weiteren Entwicklung der bisher gegründeten Verbände. Es dürfte nach Ansicht des Verfassers nur eine Frage der Zeit sein, ob die Vereinigungen sich zu engeren Gebilden erhärten. Die in Versammlungen und Schriften immer wieder geschilderten Wirkungen einer gegenseitigen Konkurrenz bis zum äußersten, dazu die Gefahr der drohenden Ueberhandnahme amerikanischen Einflusses, von der ja bereits konkrete Auswirkungen in einzelnen Zweigen sich gezeigt haben, dürften auf die Dauer engere Bindungen hervorrufen, die die Preispolitik stützen und einen Wall gegen die amerikanische Preispolitik bieten sollen. Gerade das Steigen des Auslandsabsatzes und die sonstigen Absatzmöglichkeiten in den einzelnen Ländern, wie sie im Kapitel über die Konstellation des Auslandmarktes gezeigt wurden, veranlaßt in neuerer Zeit die Unternehmer, nicht mehr wie vor dem Kriege in äußerstem Wettbewerb um den Auslandsmarkt zu kämpfen und dabei sich mit sehr niedrigen Preisen zufrieden zu geben, sondern in ge-

meinsamem Vorgehen Preise für den Export festzusetzen, die einen Ersatz für den Ausfall im Inlandgeschäft bieten sollen. Es wäre denkbar, daß sich aus den vorhandenen Gebilden ein einziger Verband herausschälen könnte, der eine gemeinsame Regelung der Verhältnisse in der gesamten deutschen Baubeschlag- und Schloßindustrie treffen könnte. Daß ein solcher Großverband möglich ist, geht aus den seinerzeitigen Anfängen eines Interessenverbandes in der deutschen Schloßindustrie hervor. Es ist allerdings für das Zustandekommen eines solchen alle anderen Verbände umfassenden Zusammenschlusses in Betracht zu ziehen, daß den amerikanischen Interessen eine Gleichberechtigung zugemessen würde. Dieses Moment dürfte einen derartigen Großverband nur in der Theorie entstehen lassen.

Welche Resultate sind nun durch die Verbandsbildung in Bezug auf die Preisstellung erzielt? Im großen und ganzen war es den Mitgliedern der Verbände, die über 90 % der gesamten Produktion der von ihnen erfaßten Artikel regelten, möglich, sich der Marktlage anzupassen und dabei geringe Gewinne zu erzielen. Allgemein gesehen sind — bis auf die Verbände mit vorherrschend amerikanischem Einfluß — nur geringe Preiserhöhungen zu verzeichnen gewesen. So wurden z. B. die Preise für Scharniere durch Verminderung der Rabatte von 55 auf 50 % [1]) erhöht. Ebenfalls fand eine geringe Preissteigerung seitens der süddeutschen Baubeschlagfabriken statt (um 2½ und 5 % [2]). Der Gewinn der Unternehmen liegt hauptsächlich darin, daß die Verbände für die erfaßten Produkte feste Preise aufstellten und daß keine Unterbietungen mehr stattfanden. Welche Gewinne nun positiv in einzelnen Verbänden erzielt sind, ist nicht zu erfahren. Es verlautet jedoch, daß im Jahre 1927 von größeren Verbänden Gewinne von rund 100 000 Mk. [3]) erzielt worden seien. Inwieweit diese Angaben, ebenfalls wie diejenigen, welche die Gewinne in den einzelnen Verbänden der Schloßindustrie auf rund 500 000 Mk. beziffern [4]), richtig sind, kann nicht ermessen werden.

Wie ist nun die Verbandspolitik in den einzelnen Verbänden volkswirtschaftlich zu beurteilen? Abgesehen von den Verbänden mit überwiegendem amerikanischem Einfluß, deren Politik und Maßnahmen in späteren Kapiteln behandelt sind, ist von den übrigen Vereinigungen zu bemerken, daß ihre Preisstellungen in der Abnehmerschaft als berechtigt hingenommen sind. Es handelte sich dabei im allgemeinen um Angleichung der Preise an das Friedensniveau unter Berücksichtigung der Geld-

[1]), [2]) D. B. Z. vom 30. Mai 1928.
[3]) Velberter Zeitung vom 1. März 1928.
[4]) Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung, Heft 10 a. a. O.

entwertung, wenn auch hierbei festzustellen ist, daß ein derartiges Niveau noch nicht bei allen Artikeln erreicht ist.

Lediglich die Bedingungen des Möbelschloßverbandes zeigen vereinzelte Mängel. Bei der Festsetzung der Grundpreise in den alten Möbelschloßverbänden war es allgemein üblich, für den Handel besondere Grundpreise festzusetzen, die im Vergleich zu den Preisen, zu denen an die Verbraucher direkt geliefert wurde, für den Handel eine Verdienstspanne ließen. Die bisher getriebene Verbandspolitik im neuen Möbelschloßverband läßt diesen Unterschied in der Gewinnspanne vermissen und setzt die Rabattsätze in der Weise fest, daß dem Eisenhandel nur eine geringe Gewinnchance geboten wird. Dieser Unterschied mag aus den folgenden Beispielen hervorgehen [1]):

1. Zuhaltungsschlösser I. und II. Qualität:

es erhalten	5	10	12½% Mengenrabatt
der Eisenhändler bei Abnahme v.	50	100	250 Dutzend
der Verbraucher „ „ „	75	150	300 „

2. Nutenbartschlösser:

es erhalten	5	10	12½% Mengenrabatt
der Eisenhändler bei Abnahme v.	200	400	1000 Dutzend
der Verbraucher „ „ „	300	600	1500 „

Es ist, wie aus den Beispielen hervorgeht, bereits einer mittleren Möbelfabrik mit einem Bedarf von 150 Dtz. Garnituren aller von der Möbelschloßkonvention erfaßten Produkte möglich, durch einen Abschluß auf die Abnahme dieser Menge innerhalb dreier Monate den gleichen Rabatt zu erzielen wie der Handel: es sei denn, daß dieser für den gleichen Zeitraum das Risiko eines Abschlusses auf 350 Dutzend Garnituren für drei Monate tragen will (s. Beispiel 1). Daß eine solche Politik den Outsidern die Gelegenheit gibt, erhebliche Aufträge außerhalb des Verbandes abzuschließen, ist zu erwarten und aus der Stellungnahme der Konsumenten zu dieser Politik zu entnehmen.

Welche Eingriffe sind bisher durch die Verbandsbestimmungen in das Produktionsprogramm selbst erfolgt? Im allgemeinen ist hier zu sagen, daß von den Verbänden noch keine wirklichen Beschränkungen oder Vergrößerungen hinsichtlich der Produktion einzelner Artikel angeordnet sind. Nur im Verbande der Hersteller holländischer Türschlösser finden wir einen Verbandseingriff in die Produktion. Einzelne Produzenten haben auf Anraten des Verbandes (also noch keine Zwangseingriffe der Verbände) die Produktion von holländischen Türschlössern eingestellt und ihr Programm in anderen Schloßsorten gestei-

[1]) Deutscher Eisenhandel, Heft 36 vom 6. September 1928, Seite 656.

gert. Es soll durch diese Maßnahmen eine Beschränkung und Spezialisierung der Produktion erreicht werden.

Generell betrachtet, hat die Verbandsbildung in der Nachkriegszeit größere Ausdehnung als vorher angenommen und die Tendenzen sprechen für ein weiteres Bestehen der zustande gekommenen Vereinigungen wie auch für eine weitere Erhärtung der Bindungen. Die Verbände mit amerikanischer Beteiligung spielen hinsichtlich ihrer Politik eine besondere Rolle und sind aus diesem Grunde im folgenden noch einer näheren Betrachtung unterzogen.

C. Der amerikanische Einfluß in den Verbänden der Baubeschlag- und Schloßindustrie.

a) Die Stärke der amerikanischen Interessen in den einzelnen Verbänden.

Wenn dem Eindringen der Amerikaner in die Baubeschlag- und Schloßindustrie im Rahmen dieser Arbeit in ausführlicher Weise Rechnung getragen wird, so geschieht dies in der Erkenntnis, daß dieses Eindringen amerikanischer Interessen in die deutsche Kleineisenindustrie bestimmt von Folgen begleitet sein wird, die für die deutschen Unternehmer dieser Branche sich auf die Dauer verhängnisvoll zeigen werden. In ihren voraussichtlichen Wirkungen werden sich die Ausflüsse amerikanischer Politik aber nicht aufhalten lassen.

In welcher Weise die bestehenden Verträge diese Entwicklung zu hemmen vermögen, muß sich aus der Beteiligung der Amerikaner, die sie durch den Erwerb einzelner Firmen erlangt haben, ergeben.

Im allgemeinen sind in der Baubeschlagindustrie die amerikanischen Interessen in geringerem Maße vertreten als in der Schloßindustrie. Der Grund für die Aufkäufe der Amerikaner in der deutschen Schloßindustrie dürfte darin liegen, daß sie durch diese Maßnahmen die erhebliche deutsche Konkurrenz auf dem Weltmarkt von seiten dieser Industrie beseitigen wollten. Als besonders günstiger Zeitpunkt ergab sich dafür das Jahr 1927, wo die Firma Damm & Ladwig durch gewisse Kapitalrückforderungen einiger beteiligter Familienmitglieder in Schwierigkeiten geraten war.

Es bestehen in der Baubeschlagindustrie drei Verbände, in denen es einen amerikanischen Einfluß gibt. In den „Scharnierverband" ist durch den Uebergang der Firma K. F. v. Bruck in Velbert an die Stanley Works diese Firma eingedrungen. Da nun aber die Erzeugung im Scharnierverband nicht festgelegt ist durch Quotenzuteilung, kann man die Beteiligung der Stanley Works zahlenmäßig nicht erfassen, sondern muß sich mit der Feststellung begnügen, daß v. Bruck in der Scharnierproduktion führend ist [1]). Eine geringe Beteiligung an der Produktion in

[1]) Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung vom 8. März 1928, Seite 364 (eine prozentuale Ziffer über die Beteiligung an der Gesamterzeugung war nicht zu erhalten.)

Riegeln erwirbt die Firma Yale & Towne durch maßgebende Beteiligung bei den „Vereinigten Riegel- und Schloßfabriken A.-G.", Velbert. Da im Deutschen Riegelverband auch keine Quotenverteilung besteht, können auch hier keine Zahlen über die Beteiligung am Umsatz gegeben werden. Sie soll jedoch nicht von besonderer Bedeutung sein. In der „Türschließerkonvention", die sich aus vier Mitgliedern zusammensetzt, kontrollieren die Amerikaner heute 90—95% der Produktion dieses Artikels [1]). Die maßgebende Firma ist Yale & Towne.

In den Verbänden der Schloßindustrie ist die Beteiligung eine größere. Die über die Firmen Damm & Ladwig und die Vereinigten Riegel- und Schloßfabriken A.-G. erlangte Beteiligung am Panzerschloßverbande betrug 30 % für die amerikanische Firma Yale & Towne. Im „Verband der Hersteller von französischen Bandtürschlössern" besitzen Yale & Towne eine Umsatzbeteiligung von 20 % [2]). Im „Verband der Hersteller von holländischen Türschlössern" 15 % [3]). Im Zylinderschloßverband ist der amerikanische Einfluß ebenfalls über die Firma Yale & Towne der prozentual größte aller Schloßverbände. Er umfaßt 66—70 % [4]) der gesamten deutschen Produktion an Zylinderschlössern.

b) Die bisherige Betätigung der amerikanischen Interessen in den Verbänden.

1. Im Panzerschloßverband.

Bevor auf die in diesem Verband betriebene Politik eingegangen wird, sollen die Marktverhältnisse, welche speziell für den Artikel „Panzerschlösser" gelten, untersucht werden.

Im Produktionsprogramm der deutschen Schloßfabriken war diese Schloßart bis kurz vor Beginn des Weltkrieges unbekannt. Nach amerikanischen Modellen fertigte zuerst die Firma Damm & Ladwig in Velbert diese Art von Schlössern an und nach und nach ging die Anfertigung auch auf alle anderen deutschen Schloßfabriken über. Die guten Absatzmöglichkeiten für das Schloß und die entsprechende Reklame schufen die Grundlagen für die Massenherstellung dieses Artikels. Durch das erstmalige Aufgreifen dieses Typs war die große Velberter Firma in der Produktion maßgebend geworden. Genaue Statistiken liegen nicht vor, doch soll sie nach Schätzungen aus Fachkreisen fast 100-prozentig [5]) gewesen sein. Die Nachfrage in der Zeit gleich nach dem Kriege nach Panzerschlössern rief die Konkurrenz in stärkerem Maße auf den Markt als zuvor. Die Folge davon

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung Nr. 200 vom 19. April 1028.
[2]) und [3]) nach Mitteilungen von Herrn W. in Langenberg/Rhld.
[4]) siehe Fußnote 1 a. a. O.
[5]) Deutscher Eisenhandel, Heft 37, vom 13. September 1928, Seite 672.

war, daß die Panzerschloß-Produktion einen erheblichen Teil der Gesamterzeugung in den Schloßfabriken einnahm. Die Produktion der übrigen Werke war so gestiegen, daß sich die Firma Damm & Ladwig bei Begründung des Panzerschloßverbandes mit einer Quote von 25,5 % zufrieden geben mußte und nur in diesem Umfange an der Gesamtproduktion der Verbandsmitglieder teilnehmen konnte [1]). Der starke Aufschwung in der Produktion und die gegenseitige Konkurrenz in diesem Artikel hatten verursacht, daß Rabattsätze bis zu 83 % auf die allgemeinen Grundpreise der Panzerschlösser gewährt wurden. Dieser Rabattsatz berührte fast den Selbstkostensatz der Fabrikanten [2]).

Rechnet man zu diesen Preisen noch die Zuschläge für FOB- oder CIF-Lieferung, so war das Niveau der Selbstkosten meist erreicht. Die Verbandspolitik ging von diesen nach der Stabilisierung einsetzenden Verlustlieferungen aus und setzte einen Generalrabatt von 74 % auf alle Arten von Panzerschlössern fest. Für den Export wurden besondere Rabatte und Sätze außerdem festgesetzt. In diesem Sinne wurde die Verbandspolitik betrieben und der Versuch gemacht, diese Preise zu erzwingen. Schon Anfang 1928 stellte es sich jedoch heraus, daß die so festgesetzten Preise zu hoch angesetzt waren und die Outsider, die stark 15 % der deutschen Gesamtproduktion dieses Artikels darstellten, den Verbandsmitgliedern durch Preisunterbietungen erhebliche Konkurrenz machten. Um diesen Machenschaften zu begegnen, setzte der Verband Kampfpreise an, d. h. es werden für besondere Sorten von Panzerschlössern die Preise der Konkurrenz akzeptiert oder sogar unterboten [3]). Da der Wettbewerb besonders auf dem Balkan und in Ostasien in den ersten Monaten des Jahres 1928 weiter zunahm, wurde noch eine weitere Verschärfung der Verbandskampfpreise beschlossen.

Wie ist nun die Politik des Verbandes zu beurteilen?

Hier ist zu bemerken, daß im ersten Halbjahr des Bestehens — etwa bis April 1928 — der Verband mit seiner Politik einen gewissen Erfolg zu verzeichnen hatte. Vor allem gelang es, im indirekten Export die festgesetzten Preise zu erzielen. Vom markttechnischen Standpunkt war die Festsetzung des Grundrabattes von 83 auf 74 % sehr gewagt. Sie konnte nur durch ein besonders festgefügtes Syndikat gehalten werden. Und hier liegt denn auch der erste Grund, der einen Zerfall des Verbandes befürchten ließ; der durch den großen Preisunterschied zwischen 74 % und 83 % plötzlich entstandene Anreiz, billiger zu liefern und die Syndikatsbestimmungen zu umgehen. Das Resultat der Verbandsbildung war also bereits nach einem hal-

[1]) Satzungen des Panzerschloßverbandes.
[2]) Nach eingesehenen Kalkulationen.
[3]) Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 144, 146 vom 21. und 23. Juni 1928.

ben Jahre auf dem Gebiet seiner Preispolitik nicht mehr das anfangs erhoffte. Der Verband selbst bestand noch fest.

Welche Einwirkung nun hatte der amerikanische Einfluß? Durch den Ankauf der Firma Damm & Ladwig und die so erlangte Interessennahme [1]) an den „Vereinigten Riegel- u. Schloßfabriken" in Velbert gelang es der amerikanischen Schloßfabrik Yale & Towne, im Panzerschloß-Verband eine Quote von rund 30 % zu erhalten. Eine quotenmäßig so hohe Beteiligung an einem Verbande ließ die Vermutung einer besonderen Politik seitens der Amerikaner zu [2]). Allerdings wurden von anderer Seite friedliche Absichten der Amerikaner angenommen und für den Panzerschloßverband eine günstige Entwicklung vermutet [3]). Eine gewisse Skepsis gegenüber dem Eindringen des amerikanischen Kapitals zeigte sich aber bereits in eingeweihten Fabrikantenkreisen [4]), trotzdem der Präsident der Yale & Towne Mfg. Co., Mr. Walter C. Allen, gelegentlich der Bildung des Zylinderschloßverbandes u. a. folgendes äußerte:

„Es ist uns daran gelegen, in jeder Beziehung mit unseren Konkurrenten in und außerhalb Velberts zusammenzuarbeiten. Wir sind nunmehr ein Teil der Industrie Velberts geworden und wir sind nach hier gekommen in freundschaftlichem Geiste und es ist unser aufrichtiger Wunsch, dazu beizutragen, gute Zustände in der einheimischen Industrie aufzurichten und zu erhalten, von dem Gedanken ausgehend, daß dieser Geist am besten die Interessen aller wahrnimmt, und zwar nicht nur der Fabrikanten und des Kleineisenwarengeschäftes im allgemeinen, sondern auch der Angestellten und der Arbeiter [5])."

Daß diese Worte nur einen Mantel bedeuteten, der das erste Einarbeiten in Velbert und Solingen decken sollte, zeigt die weitere Politik der Amerikaner. Am 6. September 1928 fliegt das Syndikat auf Antrag des Vertreters von Yale & Towne auf. Angeblich wegen Verbandsuntreue einiger Firmen. In Wirklichkeit aber war der Zeitpunkt der Umstellung auf deutsche Verhältnisse gekommen; die geringe Quote genügte nicht mehr im Vergleich zu der früheren Marktbeherrschung [6]) in Bezug auf Panzerschlösser, und Yale & Towne hielten den Zeitpunkt für gekommen, den Markt durch Annahme von Aufträgen zu äußersten Limiten an sich zu reißen.

Wäre nämlich der angegebene Grund von solcher Wichtigkeit gewesen, so wäre es durchaus im Machtbereich des Verbandes gewesen, gegen die ungetreuen Mitglieder mit entsprechen-

[1]) Bei der Uebernahme befanden sich 67% des Aktienkapitals in den Händen von D. & L.
[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung Nr. 170 vom 1. April 1928. Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung, Heft 10, a. a. O. Seite 364.
[3]) Deutsche Bergwerks-Zeitung Nr. 144 vom 21. Juni 1928 a. a. O.
[4]) Aus Unterredungen mit Fabrikanten dieser Branche.
[5]) Velberter Morgen-Zeitung vom 7. Januar 1928.
[6]) Ca. 100% lt. Deutscher Eisenhandel, Heft 37, vom 13. September 1928.

den Konventionalstrafen vorzugehen [1]). Die allgemeine Ansicht [2]) geht dahin, daß die Auflösung des Verbandes tatsächlich ein Willkürakt der Amerikaner gewesen sei, um hierdurch die alte Monopolstellung der ehemaligen Firma Damm & Ladwig zurückzugewinnen

Die Folgen der Auflösung dieses Verbandes sind für die deutsche Schloßindustrie von weittragender Bedeutung geworden. Darin ist sich die gesamte Fachpresse einig [3]). Die Rabattsätze überschritten diejenigen vor der Bildung des Verbandes (83 %) und stiegen bis 88 %. Durch eine solche Politik wurden die deutschen Panzerschloß-Fabrikanten vom Weltmarkt verdrängt, weil sie derartige Preise nicht durchhalten konnten. Der Versuch, auf diesem Gebiete zu konkurrieren, führte zur Zahlungseinstellung einer bekannten Volmarsteiner Firma, welche im Verband eine Quote von 8 % gehabt hatte.

Wie weit ist eine Senkung der Panzerschloßpreise seitens der Amerikaner möglich? An den Kalkulationen für Panzerschlösser einer mittleren Schloßfabrik gemessen, ist bei einem Rabatt von 83 % und Lieferung Cif ostindischen Hafen der Selbstkostenpreis erreicht. Durch Einrichtungen ganz moderner Art, die allerdings eine vollständige Umstellung des Betriebes erforderten, ist es bei vollständiger Ausnutzung der Maschinen möglich, den Rabattsatz noch über 83 % zu erhöhen. Dieser Weg war von Yale & Towne eingeschlagen worden, die bei Herausgabe der Syndikatspreise, als die Absatzstockung infolge des hohen Preisunterschiedes eingetreten war, gewaltige Mengen auf Lager arbeiteten und damit den Markt nach Auflösung des Syndikats überschwemmten. Objektiv gesehen, kann ein Rabattsatz von 88 % keinen Gewinn mehr bergen, selbst nicht für Yale & Towne, und es konnte sich nur um Kampfpreise handeln, die den deutschen Wettbewerb ausschalten sollten. Daß diese Vermutungen richtig sind, beweisen die neuesten Vertretermitteilungen vorerst aus Jaffa in Palästina, denen zufolge für die angenommen Orders auf die Preise ein Aufschlag von 15 % hinzukommt, d. h. der Rabatt auf 85 % ermäßigt wurde [4]).

Die Auflösung dieses wichtigsten Verbandes in der gesamten Vorhangschloß-Industrie durch die Amerikaner zeigt ihre Interessen in deutlichem Licht und ferner die Gefahren, die das

[1]) Anzeiger für Berg-, Hütten- und Maschinenwesen Nr. 108 vom 15. September 1928.
[2]) Aus Unterredungen.
[3]) Der Anzeiger für Berg-, Hütten- und Maschinenwesen sagt in seinem Heft 108: Folgen: Katastrophale Preisunterbietungen, Jagd nach Aufträgen. Derselbe, Heft 125: Wilder Preiskampf, jede Vernunft ausgeschaltet. Deutscher Eisenhandel Nr. 40 vom 4. Oktober 1928: „Suche nach Arbeit", Rabatte auf 88%. Derselbe vom 13. September 1928: Gefahr der Auflösung der anderen Verbände. Der Eisenhändler Heft 41 vom 13. Okt. 1928: „Machtspruch von Yale" empfindlicher Preiskampf. General-Anzeiger Nr. 2: „Katastrophale Preise".
[4]) Gemäß Vertreterberichten an eine andere, früher dem Verband angehörende Schloßfabrik.

Eindringen der Amerikaner in die deutsche Schloßindustrie in sich birgt. Man befürchtet, daß die Entwicklung noch nicht abgeschlossen sei.

b) Im Zylinderschloß-Verband.

Sind alle Verbände der Baubeschlag- und Schloßindustrie von deutschen Firmen gegründet worden, so liegt beim Zylinderschloß-Verband der Fall vor, daß er auf Anregung der amerikanischen Firma Yale & Towne gegründet worden ist. Hier spielen nicht mehr deutsche, sondern amerikanische Interessen die Hauptrolle.

Auf dem Gebiete der Zylinderschloß-Fabrikation machte sich die amerikanische Konkurrenz in Deutschland erheblich bemerkbar. Dieses war möglich durch die Anlage einer modernen Produktionsstätte in Altona, die hauptsächlich auf die Erzeugung von Zylinderschlössern und Türschließern eingestellt war. Die damals bestehenden Gegensätze in der deutschen Schloß-Industrie über eine Konvention in diesem Artikel benutzten die Amerikaner, um durch erfolgreiche Konkurrenz den Preis des Zylinderschlosses auf ein solches Minimum zu drücken, daß den deutschen Herstellern eine Weiterfabrikation dieses Schlosses nicht mehr möglich wurde. Der Preis sank im Verlauf dieses Konkurrenzkampfes von 4.20 auf 2.60 Rmk. [1]) Auf diese Weise rissen Yale & Towne fast den gesamten Absatz an sich und erlangten so eine Vormachtstellung. Diese Machtposition wurde noch bestärkt durch den Erwerb der deutschen Firmen Damm & Ladwig in Velbert und Boge & Kasten in Solingen. Beide Firmen waren noch maßgebend in der Herstellung von Zylinderschlössern. Hier begegnet uns die amerikanische Taktik also in der umgekehrten Richtung, zum Einfluß zu gelangen, wie im Panzerschloß-Syndikat. Hier: durch äußerste Preisstellung eine Niederringung des deutschen Wettbewerbs, dann Konvention mit Vormachtstellung; dort: mit friedlicher Absicht Konventionbildung, im Verlauf der Absatzstockung Ansammlung ungeheurer Läger, Austritt aus dem Verbande, durch Unterbietung der deutschen Konkurrenz Eroberung der Panzerschloß-Märkte. Erfolg dieser Maßnahme: langsames Einlenken in der Preispolitik. Der weitere Weg wird in einer Konvention zu suchen sein, in der Yale & Towne mehr als die Hälfte der Gesamtproduktionsquote innehaben wird.

Der neugegründete Zylinderschloß-Verband steht also unter dem vorherrschenden Einfluß der amerikanischen Interessen [2]). In diesem Sinne ist auch die Preispolitik des Verbandes aufzu-

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung Nr. 755 vom 22. Dezember 1927.
[2]) Der quotenmäßige Anteil Yale & Towne's ist nicht zu erfahren, ist aber ohne weiteres aus der Größe der unter ihrem Einfluß stehenden Werke zu erkennen.

fassen, der sofort nach seiner Gründung die Preise um 40 bis 50 % erhöhte [1]). Eine Berücksichtigung der Marktlage kam nicht in Frage. Die neue Preisstellung wurde gewissermaßen in der Form eines Ultimatums an die deutschen Verbandsmitglieder gestellt [2]).

Die Gefahren, welche von einer derartigen Konzentrierung amerikanischer Interessen ausgehen, sind bereits in greifbare Nähe gerückt. Die Ueberlegenheit der alten Damm & Ladwig-Fabrikate auf diesem Gebiete droht bei einheitlicher Preisstellung kleineren Unternehmen diesen Fabrikationszweig wegzunehmen und den wenigen großen Werken, prinzipiell nur denjenigen in amerikanischem Besitz, die Aufträge zuzuwenden. Wenn verlautet, daß innerhalb der Velberter Schloßindustrie bereits Abmachungen mit Yale & Towne getroffen sind, nach denen vielfach auf den direkten Export von Seiten anderer Firmen zu Gunsten der Amerikaner verzichtet wird, daß die ersteren nur noch durch die großen Hamburger, Bremer und die nahe den Produktionszentren liegenden Exporthäuser ihre Schlösser vertreiben wollen, so liegt darin eine große Gefahr für die deutsche Schloßindustrie; denn die alten D. & L.-Fabrikate sind Dank großer Reklame und großzügiger Vertriebsorganisationen in der ganzen Welt berühmt und sind wohl in der Lage, in Gemeinschaft mit den Fabrikaten von Yale & Towne den deutschen Fabrikanten auf dem Weltmarkt nur noch eine geringe Absatzmöglichkeit zu lassen. Außerdem liegt die Möglichkeit nahe, daß sich der Hamburger Exporthandel zu Bestellungen bei Yale verpflichtet fühlt und endlich bietet die große Finanzkraft der Amerikaner dem Konsum solche günstige Gelegenheiten, daß die deutsche Fabrikation, die unter erheblichen Geldschwierigkeiten konkurriert, den Wettlauf nicht mehr mitmachen könnte [3]).

Wie der Zylinderschloß-Verband sich weiter entwickelt, hängt von der Einstellung der Amerikaner ab. Vermöge ihres Uebergewichts in der Erzeugung sind sie in der Lage, die Preispolitik zu führen. Den deutschen Verbandsunternehmen ist in diesem Verband keine Möglichkeit gegeben, eine eigene Politik zu führen und entscheidend in die Preispolitik einzugreifen. Absatzmöglichkeiten können nur durch äußerste Verbesserung der Ware geschaffen werden. Ein gewisser Wert mag auch der nationalen Einstellung mancher Inlandskonsumenten zugeschrieben werden, die deutsche Ware bei Preisgleichheit dem amerikanischen Erzeugnis vorziehen; allerdings müßte hier noch eine erhebliche Qualitätsverbesserung des deutschen Fabrikates eintreten.

[1]) Velberter Morgen-Zeitung vom 7. Januar 1928, Nr. 6.
[2]) Ruhr- und Rheinwirtschaftszeitung, Heft 10, Seite 364.
[3]) Aehnlich Rheinisch-Westfälische Zeitung, Nr. 170, vom 1. April 1928.

c) In der Türschließer-Konvention.

Wie im Zylinderschloß-Verband, so haben auch im Türschließer-Verband amerikanische Interessen maßgebende Bedeutung. Ursprünglich lag die bedeutendste Produktion in Deutschland bei den beiden Firmen Damm & Ladwig, Velbert, und Boge & Kasten, Solingen. Neben der amerikanischen Firma Yale & Towne bestritten sie den Hauptanteil des Weltbedarfs. Bei Gründung der Konvention im Jahre 1926 waren Yale & Towne mit der Produktion ihres Werkes in Altona nicht beteiligt; das Uebergewicht lag in deutshen Händen. Ein verändertes Bild ergab sich jedoch im Jahre 1928, als Yale & Towne die beiden leistungsfähigsten deutschen Schloßfabriken erwarben. Die Amerikaner waren mit einem Schlage maßgebend im Verbande geworden.

Die bis zum Eintritt dieser Verhältnisse betriebene Verbandspolitik war eine Kampfpolitik gegen das amerikanische Fabrikat, welches z. T. in Altona hergestellt wurde und von dort aus im eigenen Lande Konkurrenz machte. Die deutschen Werke sahen sich zu Kampfpreisen veranlaßt, um gegenüber dieser Konkurrenz bestehen zu können. Wie tief diese waren, läßt sich beispielsweise daraus erkennen, daß die im Export nach Amerika erzielten Preise für diesen Artikel Türschließer viermal so hoch waren wie die im Inland erzielten Preise [1]). Die Amerikaner gingen in der gleichen Weise vor wie vor der Gründung des Zylinderschloß-Verbandes. Die Preise wurden so weit gedrückt, bis die Hauptproduzenten in Deutschland nicht mehr im Wettbewerb bleiben konnten; darauf Erwerb dieser Werke, Bildung einer neuen Konvention, d. h. in diesem Falle: Fortsetzung der alten Konvention unter neuen Voraussetzungen.

Um sich nun ein Bild über die Politik in der Türschließer-Konvention während der letzten Zeit machen zu können, ist es notwendig, einmal die Neuordnung der Verhältnisse in der Türschließer-Branche zu betrachten. Neben der Produktion der Firma Boge & Kasten, die in Solingen von Yale & Towne aufrecht erhalten wird, werden die Einrichtungen zur Türschließerfabrikation des amerikanischen Patents von Altona ebenfalls nach Solingen verlegt. Zieht man in Betracht, daß die bedeutende Zylinderschloßfabrikation von Boge & Kasten nach Velbert verlegt wird, so erhält man ein Bild von der großen Produktionsmöglichkeit der Firma Yale & Towne in Solingen. Man schätzt, daß die Jahreskapazität der Türschließerfabrikation sich auf rund 300 000 Stück [2]) beläuft, von denen Boge & Kasten allein in der Lage sind, 260—270 000 Stück herzustellen. Hieraus

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung, Nr. 200, vom 19. April 1928.
[2]) Rheinisch-Westfälische Zeitung, Nr. 200, vom 19. April 1928 a. a. O.

geht hervor, daß die Amerikaner 90—95 % der Produktion beherrschen. Wie gering die Absatzmöglichkeiten der übrigen deutschen Firmen im eigenen Lande dann noch sind, läßt sich daraus ersehen, daß das Solinger Werk von dem deutschen Verbrauch, der jährlich auf etwa 150 000 Stück geschätzt wird, bereits 140 000 Stück [1]) liefert. Das amerikanische Geschäft behält sich die amerikanische Abteilung der Yale & Towne Co. in Stamfort vor. Durch die Neueinteilung der Märkte und die Zusammenlegung der beiden Werke in Solingen und Altona unter der amerikanischen Firma macht sich eine Produktionseinschränkung des Solinger Werks notwendig, die man auf 200 000 Stück pro Jahr schätzt.

Bei solchem Vorherrschen amerikanischer Interessen ist es erklärlich, daß auch die Politik der Konvention diesen gemäß ist. Sobald die Machtstellung in der Produktion gesichert und eine entsprechende Stellung in der Konvention erlangt war, wurde der Beschluß gefaßt, die bis dahin geltenden Preise für Türschließer um 50 % zu erhöhen. Auch hier handelt es sich um eine reine Willkürmaßnahme der Größtbeteiligten. Die übrigen Verbandsmitglieder standen vor der Entscheidung: entweder durch Kampfpreise die Produktion zu verlieren oder aber sich den neuen, guten Preisen, die einen Ersatz für die bis dahin erlittenen Verluste boten, anzupassen. Man kann vom Unternehmerstandpunkt aus den letzten Weg verstehen. Daß vom Konsumentenstandpunkt aus eine derartige plötzlich durchgeführte Erhöhung als Härte empfunden werden muß, ist ebenfalls verständlich.

Wie auch im Zylinderschloß-Verband, ist in der Türschließer-Konvention nicht die Entwicklung abzusehen. Die amerikanische Vorherrschaft bleibt auf dem Markte und in der Preispolitik. Wie dort, können auch hier nur erhebliche Qualitätsverbesserungen des deutschen Produkts zu gleichen Preisen wie die Yale-Fabrikate und ein gewisses Nationalgefühl für deutsche Erzeugung seitens des Inlandskonsumenten den deutschen Verbandsmitgliedern eine Weiterproduktion ermöglichen.

[1]) Rheinisch-Westfälische Zeitung Nr. 200 a. a. O.

Schlußteil.

Die Aussichten der Verbandsbildung für die Zukunft.

Wie aus der ganzen Arbeit zu ersehen war, ist die Verbandsentwicklung in erster Linie mit der Marktentwicklung verbunden. Die Entwicklung der Technik und die Einwirkung der Belastungen auf der Angebotsseite einerseits und die Konstellation des In- und Auslandsbedarfes auf der Nachfrageseite andererseits dürften, vom großen Gesichtspunkt aus betrachtet, in ihrem Verhältnis zueinander in den nächsten Jahren der heutigen Lage angenähert bleiben. Es ist anzunehmen, daß zwar kleine Verschiebungen in den Einwirkungen der einzelnen Komponenten der Marktlage eintreten, daß sie aber auf der anderen Seite einen Ausgleich finden. Aus dieser Annahme resultiert eine weitere Entwicklung des Verbandswesens in der Baubeschlag- und Schloßindustrie, sei es zu engeren Zusammenschlüssen in den schon bestehenden Verbänden, sei es zur Gründung von neuen Verbänden. Möglichkeiten für neue Verbände sind vor allem in der Baubeschlagindustrie noch gegeben, so z. B. Spezialverbände in Gehängen, Türdrückern und Möbelbeschlägen. In der Schloßindustrie bietet die Hangschloßindustrie noch reichliche Gelegenheiten zu Vereinigungen in einzelnen Fabrikaten. In der Einsteckschloß-Industrie ist die Verbandsbildung nahezu vollendet. Ein Verband der deutschen Einsteckschloß-Hersteller wäre noch möglich.

Wie sich die Entwicklung in den Verbänden mit maßgebendem amerikanischen Einfluß noch fortsetzen wird, ist nicht abzusehen. Sie ist nach Ansicht von Fachkreisen noch nicht abgeschlossen, und es kann hier noch mit unvorhergesehenen Ereignissen gerechnet werden, deren Folgen in einer weiteren Amerikanisierung liegen dürften.